ارزشهای زندگی



عامل تغییر باش نه معلول تقدیر

روز را خورشید می‌سازد روزگار را ما (۶)

چاپ سوم

داستانهای کوتاه و تجربیات گرانبهای برایان تریسی
برای موفقیت و پیروزی در بازار کسب و کار

اشکهایی که پس از هر شکست می‌ریزیم،
همان عرقیست که برای پیروزی نریخته‌ایم.

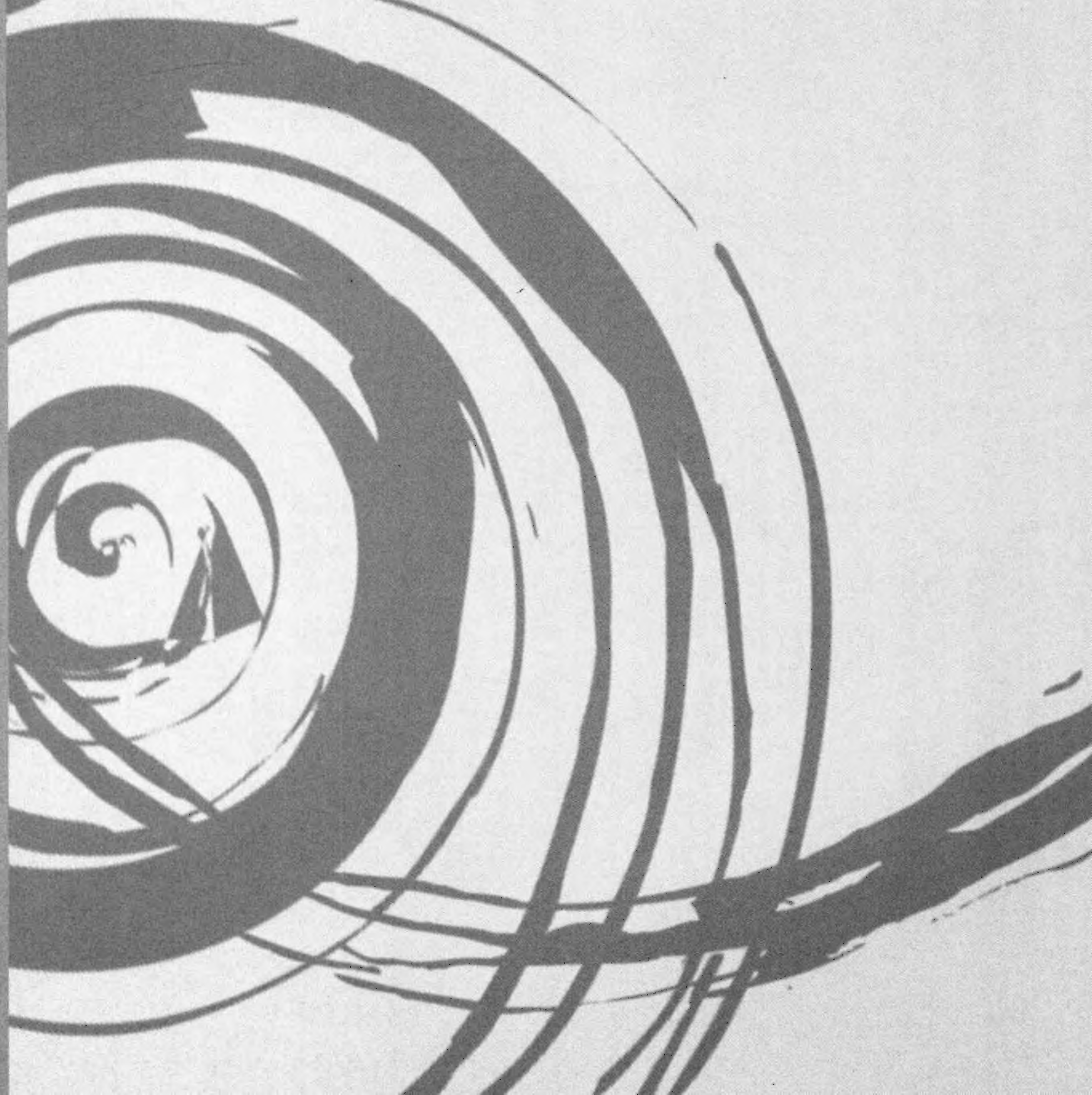




از ترسیدن، نترسید


مهارتهای زندگی

عامل تغییر باش نه معلول تقدیر





گردآورنده : مسعود لعلی
صفحه‌آرایی و طراحی جلد:
شهره گوهریان
ویراستار: زهرا رهبرنیا
حروفچین: الهام شربتی
امور هنری و فنی:
مجتمع تبلیغاتی تمدن برتر
نوبت چاپ: سوم – مهر ۱۳۹۳
شمارگان: **۱۵۰۰**
ناشر: مهارت‌های زندگی
ناشر همکار: جاودان خرد ۳۸۴۳۴۵۲۷-۰۵۱
چاپخانه: آستان قدس
مرک[illegible] ۰۹۱۵۵۱۷۵[illegible]
قیم[illegible]

سرشناسه: لعلی، مسعود، ۱۳۵۵ - ، گردآورنده
عنوان و نام پدیدآور:
عامل تغییر باش نه معلول تقدیر/[گردآورنده] مسعود لعلی.
مشخصات نشر: مشهد : انتشارات مهارتهای زندگی، ۱۳۹۲.
مشخصات ظاهری: ۱۹۲ ص.
فروست: روز را خورشید می‌سازد روزگار را ما؛ ۶
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۳۲۷۳-۶-۲
وضعیت فهرست نویسی: فیپا
یادداشت: کتاب حاضر چکیده‌ای از آثار برایان تریسی در مورد مهارت‌های زندگی است.
موضوع: داستان‌های کوتاه -- مجموعه‌ها
موضوع: داستان‌های اخلاقی -- مجموعه‌ها
موضوع: راه و رسم زندگی -- داستان
شناسه افزوده: تریسی، برایان، ۱۹۴۴ - م.
رده بندی کنگره: ۱۳۹۲ ۹ب۷ل/PZ۱
رده بندی دیویی: ۸۰۸/۸۳۱
شماره کتابشناسی ملی: ۳۳۱۵۶۵۳



باعرض ارادت واحترام به پیشگاه همه بزرگوارانی که با در پیش گرفتن یک سبک زندگی
غیرانتفاعی یرای ساختن جامعه‌ای سالم وپیشرو
در تلاش وتکاپو هستند،این کتاب را تقدیم می‌کنم به سرکار خانم طاهره شیخ‌الاسلامی
رئیس هیئت مدیره موسسه امن عاطف مشهد و همسر همراهشان سهراب ابریشمی عزیز.







سامانهٔ پیامک

جهت:

۱-اطلاع از آخرین آثار منتشره ام.

۲- اطلاع از فعالیتهای فرهنگی ام برگزاری دوره های آموزشی در زمینه مهارتهای زندگی و بهسازی درونی

۳- انعکاس نظرات، پیشنهادات و انتقادات در رابطه با کتابهایم

یک پیامک (صرفا شهر محل سکونتتان در آن ذکر شود)

به شماره۳۰۰۰۷۶۵۰۰۰۵۷۷۳ ارسال نمایید.

مسعود لعلی



فهرست





«عامل تغییر باش نه معلول تقدیر» مجموعه‌ای از آموزه‌های مفید و راهگشای برایان تریسی یکی از بزرگترین سخنوران و نویسندگان جهان در زمینهٔ رشد و تعالی فردی و سازمانی و روانشناسی موفقیت اقتصادی و شغلی است.

یکی از ویژگیهای مهم آثار برایان تریسی سادگی و روان بودن و در عین حال کاربردی بودن آنهاست. سالها پیش، خلاصه‌ای از تعالیم برایان تریسی را در کتابی با عنوان **«حکایت آنکه قورباغه‌اش را قورت داد»** گردآوری نمودم.

در این کتاب از آثار جدید وی استفاده کرده‌ام؛ ضمن اینکه ساختار کتاب براساس حکایات کوتاه و تجربیات داستان گونه برایان شکل گرفته‌است.

باید اضافه کنم که داستانها و لطایفی مرتبط به مباحث برایان تریسی را از آرشیو داستانهای کوتاهم که در طی چند سال اخیر تهیه کرده‌ام، به‌عنوان مکمل به مطالب افزوده‌ام که با خط ایتالیک از نوشته‌های برایان متمایز شده‌است و همچنین گزیده‌ای از الهام‌بخش‌ترین جملات انگیزشی را نیز از آرشیو جملاتم به این کتاب افزوده‌ام. تلاش من این بوده که در نهایت، کتابی به دوستان و همراهان نازنینم تقدیم کنم که بتواند انگیزه و انرژی لازم در جهت خلق زندگی بهتر و دلخواه را در آنها ایجاد و حفظ نماید. برایتان بهترینها را آرزومندم.

شاد، عاشق، خلاق باشید

مسعود لعلی
مدیر مسؤول انتشارات مهارتهای زندگی
Masoodlaali.com
Masoodlaali@ gmail.com

برای موفقیت آمادگی به دست آورید

جوانی کوارسکی، *طنزنویس ایتالیایی، یک شب در کنسرتی کنار یکی از آشنایانش نشسته بود.*
آشنا پرسید:»با دیدن پیانیست یاد چه افتادید؟»
- «به یاد پیکاسو»
- «پیکاسو که «پیانیست» نیست.»
- «این آقا هم همین‌طور.»

بیر بریانت، مربی فوتبال دانشگاه **آلاباما،** زمانی گفت: «موفقیت نتیجهٔ اراده برای بردن نیست؛ همه این را دارند. موفقیت بزرگ ناشی از تمایل به آماده شدن برای پیروزی است.»
تنها معیار حقیقی اینکه تا چه اندازه‌ای می‌توانید اوج بگیرید در سؤالی مستتر است و آن سؤال این است: «به چه شدتی خواهان آن هستید؟» **اگر به اندازه کافی مایل باشید، هیچ عاملی نمی‌تواند شما را متوقف سازد.** باید بخواهید و می‌توانید سرانجام به خواستهٔ خود برسید.
هر موفقیت فوق العاده نتیجه هزاران موفقیت کوچک است که کسی متوجه آن نمی‌شود. هر موفقیت بزرگ نتیجه صدها و شاید هزارها ساعت تلاش، تدارک، مطالعه و تمرین است که تنها معدودی از آن مطلع می‌شوند؛ اما بدانید آنچه را که بکارید، برداشت می‌کنید. وقتی شما به طور کامل به اصول تمرین اعتماد کنید، به سود خود کاری صورت می‌دهید و هرچه بیشتر برای رسیدن به اوج فعالیت کنید، پاداش دستاورد شما بیشتر می‌شود.

راحت طلب نباشید

اُل و **اسون** در **مینه‌سوتا** به شکار رفتند و یک گوزن شکار کردند. سپس دم گوزن را گرفتند و آن را کشان کشان به سمت کامیون بردند؛ اما دائم سُر می‌خوردند و دم گوزن از دستشان در می‌رفت و تعادلشان به هم می‌خورد.

یک کشاورز از راه رسید و از آنها پرسید: «شما دو نفر چه کار می‌کنید؟»

آنها پاسخ دادند: «داریم گوزن را به نزدیکی کامیون می‌بریم.»

کشاورز به آنها گفت: «نباید دم گوزن را بگیرید؛ باید شاخ‌های بزرگی را که خداوند به این حیوان داده‌است بگیرید.»

ال واسون گفتند: «بابت این پیشنهاد بسیار متشکریم.»

آنها شاخ‌های گوزن را گرفتند و شروع به کشیدن کردند.

بعد از پنج دقیقه، سرعت آنان زیاد شد. اُل به اسون گفت: «**اسون!** حق با کشاورز بود. اینجوری خیلی راحت‌تر است.»

اسون پاسخ داد: «آره! **اُل**، ولی داریم از کامیون دور و دورتر می‌شویم.»

اکثریت افراد مسیر راحت را در زندگی بر می‌گزینند، ولی در عوض از کامیون اهداف واقعی خود دور و دورتر می‌شوند.

دو دشمن بزرگ شما

دو نفر باهم به نمایشگاه نقاشی رفته بودند. جلوی تابلویی یکی از آنها از دوستش پرسید:«به عقیدهٔ تو این تابلو از طلوع آفتاب است یا از غروب آفتاب؟»

- «از غروب آفتاب»

- «آفرین! از کجا فهمیدی؟»

- «از اینجا که من نقاش آن را می‌شناسم و می‌دانم هیچ‌وقت زودتر از ده صبح بیدار نمی‌شود.»

درست همان‌طور که نظم و ترتیب شخصی مهمترین کلید موفقیت است، **نبود نظم و انضباط شخصی علت اصلی شکست، ناکامی، موفق‌نشدن و ناخشنودی در زندگی است.** نبود نظم و ترتیب شخصی، سببی است تا به عذر و بهانه روی آوریم و خودمان را دست کم بگیریم.

شاید دو دشمن بزرگ موفقیت، خوشبختی و موفقیت شخصی، اولی طی مسیر با کمترین مقاومت و دومی عامل فرصت‌طلبی باشند.

مسیر راحت زمینه‌ساز و سببی است که اشخاص همیشه و در هر موقعیتی راه راحت را انتخاب می‌کنند. در این شرایط برای انجام‌دادن هر امر مهمی راه میان‌بر انتخاب می‌شود. این اشخاص در آخرین لحظه بر سر کار می‌آیند و در اولین فرصت ممکن کارشان را ترک می‌نمایند. دنبال راه‌های سریع

پولدار شدن می‌گردند و خواهان پول آسان هستند. در این شرایط به تدریج سعی می‌کنند برای رسیدن به خواسته‌هایشان راه سریع‌تری انتخاب کنند.

عامل فرصت‌طلبی که بسط و توسعهٔ قانون کمترین مقاومت است، علتی است که اشخاص به موفقیتی که از آنها انتظار می‌رود، نمی‌رسند. این اصل می‌گوید:«**اشخاص می‌خواهند در حداکثر سرعت به آنچه می‌خواهند دست پیدا کنند، بی‌آنکه به پیامدهای بلندمدت رفتارشان توجهی داشته باشند.**» به عبارت دیگر، اشخاص اغلب برای رسیدن به خواسته‌هایشان راه‌های میان‌بر، سریع و راحت را انتخاب می‌کنند.

هر روز و هر دقیقه‌ای از هر روز، در درون شما مبارزه‌ای میان آنچه درست است، آنچه سخت و ضرروی است و یا آنچه تفریحی و ساده و بی‌ارزش و کم‌ارزش است، در جریان می‌باشد؛ هر دقیقه‌ای از هر روز باید در این مبارزه شرکت کنید و پیروز از میدان خارج شوید.

قدرت عادات

دزد دریایی بعد از ۳ سال می‌ره توی یه رستوران پیش دوست قدیمیش.
دوستش خوشحال می‌شه و می‌بینه که دزد دریایی یه دست و یه پا نداره و جای اونا چوب گذاشته.
ازش می‌پرسه: «پات چی شده ؟»
دزد دریایی می‌گه: «هیچی. رفتیم توی یه کشتی بهشون حمله کنیم یهو با توپ بهمون شلیک‌کردن؛ پای منم قطع شد به جاش چوب گذاشتم.»
می‌پرسه: «دستت چی شد ؟»
می‌گه: «هیچی. رفتیم توی یه کشتی دیگه، اونجا هم جنگ با شمشیر بود؛ یکی از پشت زد دستمو قطع کرد به جاش چوب گذاشتم.»
می‌گه: «چشمت چی شده؟ چرا چشم بند گذاشتی؟»
گفت:»این چشمم کور شده.» دوستش پرسید: «چرا؟»
گفت:»هیچی. رفته‌بودم توی آب، روی آب خوابیده بودم که یه پرنده اومد ... توی چشمم.»
یارو گفت:»با خراب‌کاری پرنده کور شدی ؟»
دزد دریایی گفت:» نه! اون موقع تازه دستم قطع شده‌بود، خواستم چشممو تمیز کنم، کور شدم.»

شکل‌گیری عادتهای بد هرگز دشوار نیست، اما زندگی‌کردن با عادتهای بد دشوار است. شکل‌دادن به عادتهای خوب دشوار است، اما در عوض، زندگی کردن با عادتهای خوب، آسان است. ایجاد نظم و ترتیب شخصی دشوار است، رسیدن به تسلط و کنترل شخصی دشوار است؛ اما وقتی این عادتها را در خود ایجاد کردید، برایتان شکل خودکار و اتوماتیک پیدا می‌کنند.

دو نوع مدیر وجود دارد

آقای جانسون باید برای کاری به شیکاگو می‌رفت. او مسؤولیت مدیریت شرکت را در غیابش به برادرش سپرد. در ضمن او را قانع کرد که از گربه‌اش هم مراقبت کند. برادر آقای جانسون گربه‌ها را دوست نداشت، اما حاضر شد به برادرش این لطف را بکند. آقای جانسون زمانی که از سفر برگشت از فرودگاه به برادرش تلفن زد و اوضاع کاری را از او پرسید. همچنین حال گربه‌اش را جویا شد. برادر با لحنی عادی پاسخ داد:»گربه‌ات مُرد.» و تماس را قطع کرد.

آقای جانسون تا چند روز غمگین بود. او همچنین از برادرش عصبانی بود که بی‌مقدمه خبر مرگ گربهٔ مورد علاقه‌اش را به او داده‌است. او این ناراحتی را به روی برادرش آورد. برادرش پرسید: «انتظار داشتی چگونه این خبر را به تو بدهم؟»

جانسون گفت: «ابتدا می‌توانستی بگویی که گربه روی پشت بام بازی می‌کرد. بعد می‌توانستی تلفن بزنی و بگویی که گربه سقوط کرد. روز بعد می‌توانستی بگویی پایش شکسته‌است. بعد وقتی آمدم حیوان را ببرم، می‌توانستی بگویی که گربه شب گذشته مرده است.

به هر حال رفتار تو اصلاً مدبرانه نبوده، و از اینکه نتوانستی مدیریت شرکت را در غیاب من به خوبی به عهده بگیری، نیز بگذریم. حالا به من بگو حال مامان چه‌طور است؟»

برادر پس از سکوتی طولانی با صدای آرام پاسخ داد: «دارد روی پشت بام بازی می‌کند.»

انجمن مدیریت آمریکا گزارشی از یک بررسی روی مدیرانی که به دو گروه تقسیم شده‌بودند ارائه داد.

یکی از مدیرانی که در کارشان ناموفق بودند و دیگری از مدیرانی که سازمانشان بسیار پیشرفت کرده بود و حرکت سریع رو به جلو داشتند. در این بررسی با هر دو گروه مدیران مصاحبه و گفتگو شد. هدف این بود که معلوم شود چه عواملی در شکست یا موفقیت این مدیران مؤثر بوده‌اند.

معلوم شد که تفاوت آنها در میزان سواد و تحصیلات، تجربه، پس‌زمینه، شبکه‌سازی و یا هوش و فراست نبوده‌است. **تفاوت اصلی و تعیین کنندهٔ شکست و موفقیت، استفاده از ابتکار معرفی شد.** مدیرانی که در مسیر موفقیت حرکت می‌کردند پیوسته از حیطه راحت بیرون می‌آمدند و چیزهای جدید را در زمینه‌های نو و بدیع امتحان می‌نمودند. مدیرانی که عقب می‌ماندند، کسانی بودند که پیوسته انتظار می‌کشیدند کسی بیاید و به آنها بگوید که چه باید بکنند. این عده، دستورات را به خوبی اجرا می‌کردند، **اما توان آن را نداشتند که از ابتکار خود استفاده کنند.**

عامل تغییر باش نه قربانی تقدیر

وقتی ۲۱ ساله بودم در یک آپارتمان بسیار کوچک زندگی می‌کردم و کارم باربری در کارهای ساختمان‌سازی بود. باید ساعت ۵ صبح از خواب بیدار می‌شدم، سه بار اتوبوس عوض می‌کردم تا ساعت ۸ صبح در محل کارم باشم. تا قبل از ساعت ۷ بعد از ظهر به خانه نمی‌رسیدم. به شدت خسته بودم. پول اندکی در می‌آوردم و فقط در حدی بود که امورات اولیه‌ام را بگذرانم. اتومبیل و پس‌انداز و لباس کافی نداشتم. رادیو و تلویزیون نداشتم.

اواسط یک زمستان سرد بود. درجهٔ هوا منهای ۳۵ درجه فارنهایت بود؛ از این رو به‌ندرت شبها از خانه بیرون می‌رفتم. به جای آن در آپارتمان کوچکم می‌نشستم و کتاب می‌خواندم.

اواخر یکی از شبها، در حالی که سر میزم نشسته بودم، ناگهان به ذهنم رسید که این زندگی من است. بازی تمام نشده‌بود؛ من بازیگر صحنه بودم.

انگار تحولی در من ایجاد شده باشد، به خودم و به آپارتمان کوچکم نگاهی انداختم. به این فکر کردم که دبیرستان را تمام نکرده‌ام. تنها کاری که برای انجام دادنش واجد شرایط بودم، کارگری و حمالی بود. به اندازه‌ای پول در می‌آوردم که هزینه‌های اولیه‌ام را بپردازم. در پایان ماه مبلغ ناچیزی برایم باقی می‌ماند. **ناگهان به ذهنم خطور کرد که اگر من تغییر نکنم، چیزی در زندگی‌ام تغییر نخواهدکرد. کس دیگری کاری برایم نخواهد کرد.** در واقع، برای کسی مهم نبود که کاری برای من بکند. دانستم از

آن روز به بعد باید در قبال زندگی‌ام مسؤولیت کامل را پذیرا شوم. دیگر نمی‌توانستم شرایط نامساعد زندگی‌ام را به شرایط نامساعد دوران کودکی‌ام نسبت بدهم.

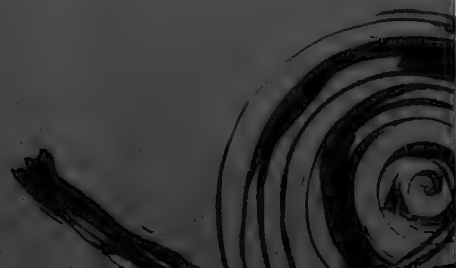
این ذهنیت، زندگی مرا تغییر داد. قبول کردم که باید کارم را بهتر از گذشته انجام بدهم. در قبال شرایط مالی‌ام قبول مسؤولیت کردم و مسؤولیت سلامتی و از همه مهمتر آینده‌ام را عهده‌دار شدم.

روز بعد در ساعت وقت غذا به کتاب‌فروشی محلی رفتم. دنبال کتابهایی گشتم که بتوانند به من ایده بدهند و کمکم کنند. تصمیم گرفتم برای رشد و بهسازی خودم کاری صورت دهم و تا جایی که می‌توانم مطالبی بیاموزم.

از آن زمان تا به امروز، در زندگی حرفه‌ای و تجاری‌ام هرگاه خواسته‌ام مطلبی بیاموزم که به من کمک کند، به کتابها و نوارهای آموزشی مراجعه کرده‌ام.

من به این نتیجه رسیده‌ام که ۸۰ درصد مردم هرگز مسؤولیت کامل زندگی خود را به عهده نمی‌گیرند. پیوسته شکایت می‌کنند، انتقاد می‌کنند و عذر و بهانه می‌آورند و دیگران را مسبب مشکلات خود معرفی می‌کنند.

اگر بخواهیم کاری را انجام دهیم
راهش را پیدا می‌کنیم
و اگر نخواهیم
بهانه‌اش را.



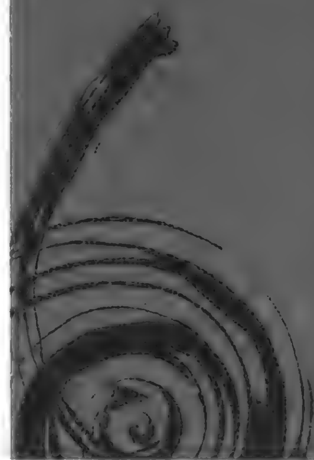
با این کار شانس موفقیت خود را چند برابر کنید

در سال ۲۰۰۶ روزنامه **آمریکای امروز** به گزارشی اشاره کرد که در آن پژوهشگران شمار قابل ملاحظه‌ای از کسانی را که شب عید دربارهٔ زندگیشان تصمیم‌گیری می‌کنند، مورد بررسی قرار دادند. پژوهشگران، این اشخاص را به دو گروه تقسیم کردند: یک دسته کسانی بودند که هدفهای سال بعد خود را مکتوب کرده بودند و گروه دیگر کسانی بودند که این کار را نکرده بودند، و هدفهایشان ذهنی بود.

این پژوهشگران، ۱۲ ماه بعد، روی اشخاص تحت بررسی مطالعه دیگری انجام دادند. از جمع کسانی که هدفهایشان را مکتوب نکرده‌بودند، تنها ۴درصد این هدفها را پی گرفته بودند اما آنهایی که هدفهایشان را مکتوب کرده‌بودند، ۴۴درصد دنبال هدفشان رفته و به آنچه می‌خواستند دست یافته بودند. این یک تفاوت ۱۰۰درصد در موفقیت است.

من پس از ۲۵ سال کار و مطالعه و تماس با چندین میلیون نفر به این نتیجه رسیده‌ام که مکتوب کردن هدفها و برنامه‌ها و بعد، تلاش روزانه برای رسیدن به این هدفها امکان موفقیت شما را ۱۰۰ درصد افزایش می‌دهد.

این بدان معنا نیست که نوشتن هدفها تضمین کنندهٔ موفقیت است؛ بلکه احتمال رسیدن به موفقیت را ده برابر می‌کند. وقتی مطلبی می‌نویسید، روی آن تمرکز می‌کنید. وقتی هدفی را مکتوب می‌کنید، آن را در ذهن نیمه هشیار خود به ثبت می‌رسانید. اینگونه در تمام مدت ۲۴ ساعت شبانه روز روی آنها کار می‌کنید تا به نتیجه برسید.



آدم بی‌هدف مانند مسافری است
که وارد پایانه مسافری می‌شود؛
گرچه در آنجا اتوبوسهای فراوانی است،
اما چون نمی‌داند به کجا می‌خواهد برود،
نمی‌تواند سوار هیچ‌یک از آنها شود

شما اشتباه کردید آقای تریسی

در گذشته‌ای نه چندان دور، در سمیناری در **لاس وگاس** یکی از شرکت‌کنندگان نزد من آمد و گفت: «چهار سال پیش، وقتی شما برای این شرکت سخنرانی می‌کردید به ما گفتید که اگر هدفهای روشن و نوشته شده داشته باشیم و برای به روز کردن مهارتهایمان پیوسته تلاش کنیم و هرگز تسلیم نشویم، می‌توانیم درآمد خود را دو برابر کنیم.» او گفت:«خوب! شما بسیار در اشتباه بودید. من در چهار سال گذشته همهٔ رهنمودهای شما را موبه‌مو اجرا کردم، ولی نه تنها درآمدم دو برابر نشد؛ بلکه درآمد من تا حدود ده برابر افزایش یافت. حتی برای خودم باور کردنی نیست که امروز نسبت به چهار سال قبل، یعنی پیش از آنکه خود را وقف بهتر شدن در آنچه انجام می‌دهم سازم، چقدر درآمدم بالا رفته‌است.»

چرا باید اهدافمان را مکتوب کنیم؟

در جریان سمینارهایم دربارهٔ هدف‌گذاری که در گوشه و کنار کشور ارائه می‌کنم، گاه پس از خاتمه سمینار چند نفری نزدم می‌آیند و می‌پرس«ما از تمام زوایا و جوانب اهدافمان آگاهیم، پس چه ضرورتی دارد که آن را به روی کاغذ آوریم؟» و من در پاسخ می گویم: «اگر خود را در انتقال اهدافتان به روی کاغذ عاجز می‌یابید و نمی‌توانید با شرح و بسط، جزء جزء آن را توصیف کنید، یا هنوز از اهداف خویش بی‌خبرید و یا تعهدی برای تحقق آن حس نمی‌کنید، دلیل آن ترس از شکست است که مانع از آن می‌شود تا اهدافتان را به روی کاغذ

آورند. این افراد، گرفتار این پندار پوچ و دلفریبند که هرگاه اهدافشان را به روی کاغذ منتقل کنند، با عدم تحقق هر هدف، دستاویزی را برای ملامت خویش فراهم می‌کنند و خود را آماج تیرهای زهرآگین انتقاد می‌سازند. به هرحال، اگر هنوز اهداف شما ذهنی است، پس از مطالعه این بخش از کتاب به گوشه‌ای بنشینید، قلم و کاغذی به دست گیرید و هرآنچه را که مایلید ظرف ۳ تا ۵ سال آینده از قوه به فعل درآورید، بنویسید. برای توصیف چشم‌انداز دلخواه و اوضاع شرایطی را که دوست دارید پس از تحقق هر هدف به چشم ببینید، قلم‌فرسایی کنید و هیچ محدودیتی در این زمینه قائل نشوید. اغلب مشاهده می‌شود بسیاری از مردم در شروع سال اهدافی را برای خود تعیین کرده و آن را در پوشه‌ای بایگانی می‌کنند و وقتی در آخرین روز سال به سراغ فهرست اهدافشان می‌روند، درمی‌یابند بدون آنکه آگاهانه انرژی صرف کرده باشند، حدود ۸۰ درصد از این اهداف، خود به خود جامهٔ عمل پوشیده است. تفسیر علمی آن اینچنین است که: **اهداف نوشته شده، ذهن ناهشیار را برنامه‌ریزی کرده و به آن فرمان می‌دهد تا از تمام فرصتها برای تحقق اهداف سود جوید.**

در حقیقت، نوشتن اهداف به منزلهٔ پلی است که با گذر از آن، طرح‌ها و برنامه‌های خود را از دنیای خیال به دنیای واقعیتها منتقل می‌کنید. اگر بخواهید با اتومبیلتان عازم سفری طولانی شوید و مسیری دراز و پر پیچ وخم را پشت سر گذارید، ضرورت دارد که هر روز صبح، قبل از نشستن پشت فرمان، نقشهٔ مسیرهای مورد نظر را مرور و بررسی کنید؛ در غیر این صورت ممکن است از مسیر خارج شوید، به بیراهه بیفتید و از مکانی که ابداً مورد نظرتان نیست سردرآورید. طی‌کردن سفر زندگی نیز مستلزم آن است که هر روز صبح، قبل از خروج از منزل، دیگر بار اهداف خود را بر روی قطعه کاغذی بنویسید و مو به مو آن را به مرحله اجرا گذارید. در غیر این صورت، انبوه کارهای پراکنده و غیر مولد دامنگیرتان می‌شود و شما را از دستیابی به موقعیتهای فردی و اجتماعی بازمی‌دارد.

بازنویسی روزانه اهداف به شما مجال می‌دهد که خود را یکسره در اختیار هدفی که پیش رو دارید قرار دهید و مجددا با تماس روح و فکر خود با آن یکی شوید. افزون بر این، پیشاپیش، احساسها و واکنشهای خود را در قبال اهدافتان تجربه می‌کنید و کاستیها و نقاط ضعف خویش را در این راستا روشن می‌سازید.

قانون آهنین

وقتی وارد حرفهٔ فروش شدم، بعد از آنکه تلاش فراوان کردم، این سؤال برایم مطرح شد: «**چرا بعضی از فروشندگان موفق‌تر از دیگرانند؟**» از اشخاص بسیار موفق این را پرسیدم و آنها سخاوتمندانه به من جواب دادند. کاری را که آنها به من گفتند انجام دادم. فروشم افزایش یافت. دیری نگذشت که فروشم به‌قدری زیاد شد که از من دعوت کردند مدیر فروش شوم.

بعد از آن پرسیدم: «**چرا بعضی از مدیران فروش از سایر مدیران فروش موفق‌تر عمل می‌کنند؟**» به سراغ سایر مدیران فروش در صنعت رفتم و از آنها نظرخواهی کردم و آنها هم نظرات خود را با من در میان گذاشتند. بعد، کاری را که آنها به من گفتند، انجام دادم. در مدت یک سال توانستم ۹۵ فروشنده را استخدام کنم و آنها را آموزش بدهم. من از فقر به ثروت رسیدم و زندگی‌ام به کلی متحول شد.

آنچه در این زمان از آن آگاه شدم، **قانون علت و معلول بود. این قانون می گوید:« برای هر معلولی علتی وجود دارد.»** اگر بدانید دنبال چه معلولی می‌گردید، می‌توانید به دنبال کسی بگردید که در حال حاضر چیزی دارد که شما هم خواهان آن هستید. باید ببینید او این چیز را چگونه به‌دست آورده است. شما هم کار او را تکرار کنید و مانند او آنچه را می‌خواهید به‌دست آورید.

قانون علت و معلول را قانون آهنین عالم هستی هم می‌نامند. ارسطو ۳۵۰ سال قبل از میلاد مسیح به این قانون وقوف یافت و قانون علیت ارسطویی صورت خارجی پیدا کرد. این اصل، یکی از اصول متقن

تمدن غرب باقی ماند.

قانون علت و معلول پایه و اساس روش علمی محسوب می‌شود. همه قوانین و اصول دیگر در زمینه‌های ریاضی، علوم، پزشکی، مکانیک، فن‌آوری، فضایی و اقتصادی تحت تأثیر قانون علت و معلول کار می‌کنند.

در کتاب مقدس این قانون با عنوان قانون کاشت و برداشت درج شده است. براساس این قانون **«هرچه را بکارید، همان را برداشت خواهید کرد.»** هرچه را بگذارید همان را برمی‌دارید. **سر اسحاق نیوتون** به این قانون نام کنش و واکنش داد. **رالف والدو امرسون** این را قانون جبران نامید. او می‌گفت در ازای هر کاری که در زندگی می‌کنید، دیر یا زود پاداشی معادل آن دریافت می‌کنید.

معنای این قانون برای شما ساده است. **اگر** مطلقاً بدانید که چه می‌خواهید، می‌توانید کسانی را پیدا کنید که قبلاً به آن دست یافته‌اند. اگر شما کاری را که آنها کردند بکنید، شما هم می‌توانید به آنچه می‌خواهید، برسید.

نقطهٔ مقابل این قانون هم به همین سادگی است. **اگر کاری را که موفق‌ها انجام دادند، انجام ندهید، به نتایجی که آنها به آن رسیدند نخواهید رسید.**

از یک راز بزرگ زندگی آگاه شوید

قانون زندگی به این شکل نیست که در ابتدای مسیر موفقیت به ازای هر قدم که بر می‌دارید یک قدم پیشرفت کنید. در ابتدا معادله این‌گونه است.

صد قدم باید برداری تا به یک واحد نتیجه ملموس برسی و چیزی که افراد را در ابتدای کار دلسرد می‌کند همین موضوع است.

آنها مشاهده می‌کنند معادل رنجشان به گنج نمی‌رسند و به اندازهٔ زجری که می‌کشند اجر نمی‌گیرند. البته بهتر آن است بگوییم شما در حال دریافت نتیجه هستید؛ اما نه به آن شکل و ترتیبی که انتظارش را دارید.

شما در حال کسب ثروتِ دانش، تجربه و اطلاعات و خردی هستید که باعث ایجاد دگرگونی وسیع در زندگی می‌شود؛ به صورتی که معادله از یک جایی تغییر می‌کند و حالا به ازای یک گام برداشتن به صد نتیجه واحد و دستاورد می‌رسید.

در این زمان است که بیشتر از زحمتی که می‌کشید رحمت دریافت می‌کنید و بیشتر از تلاشتان عایدات.

*پس دلسرد نباشید و قاعده: **«ادامه دادن را ادامه بده»** را آویزهٔ گوش خود کنید و این رازی است که من در زندگی کاری خود تجربه و لمس کرده‌ام.*

مسعود لعلی

(بخشی از گفتگوی تلفنی با مترجم جوانی که در ابتدای کار خسته و ناامید شده بود.)

رمز موفقیت: از حد انتظارات فراتر روید

رئیس سابق اتاق بازرگانی آمریکا در شب مهمانی خداحافظی خود به نکته‌ای اشاره کرد. او که از حسن شهرت فراوان برخوردار بود و در زمینه‌های بازرگانی به موفقیتهایی دست یافته بود که همه در رؤیای آن به سر می‌برند، گفت در جوانی و در شرایطی که ناموفق و ناراحت بود به یک نوشته برخورد که آن را روی تابلوی اعلانات یک دبیرستان کوبیده بودند. در حالی که از جلوی این تابلو می‌گذشت، ندایی به او گفت که جلوی تابلو بایستد و آن عبارت را بخواند. روی تابلو این نوشته به چشم می‌خورد:«**موفقیت شما در زندگی با کاری که بیش از انجام دادن کاری که از شما انتظار دارند می‌کنید، تناسب مستقیم دارد.**»

او به حاضران در مهمانی گفت این جمله زندگی او را تغییر داد. تا آن لحظه او فکر می‌کرد کارش را به خوبی انجام می‌دهد؛ زیرا آن‌طور که به او گفته‌اند کار می‌کند، اما پس از خواندن آن عبارت تصمیم گرفت که به مراتب **بیش از حدی که از او انتظار دارند کار کند.** از آن روز به بعد صبح‌ها زودتر از خواب بیدار شد، کمی بیشتر تلاش کرد و کمی بیشتر در محل کارش باقی ماند.

و اینجاست آنچه همیشه اتفاق می‌افتد، اتفاق افتاد. هرچه سریع‌تر حرکت کرد، تجربهٔ بیشتری آموخت. هرچه تجربه‌اش بیشتر شد، در کارش موفق‌تر گردید. هرچه کارش را بهتر انجام داد، به نتایج بهتری رسید. او در کوتاه زمانی ارتقای شغلی پیدا کرد و بر حقوقش افزوده شد.

با سریع‌تر و بیشتر کارکردن در خط حرکت سریع به حرکت درآمد و به سرعت پیشرفت کرد. کمی بعد

او را به بخش دیگری که اهمیت بیشتری داشت، فرستادند. بعد از آن به صنعت دیگری رفت و مسؤولیت جدیدی به او دادند. او در تمام این احوال از یک استراتژی پیروی می‌کرد و آن استراتژی این بود: **«بیش از حقوقی که به تو می‌دهند کار کن»، «بیش از انتظاری که از تو دارند فعالیت داشته باش»، «دست به کار شو، حرکت کن، وقت را تلف نکن»** او هرگز به پشت سر خود نگاه نکرد.

توماس جفرسون می‌گفت: **«یک لحظه دست از تلاش برندارید. اینگونه، فرصتی برای شکایت کردن پیدا نمی‌کنید. اگر همیشه در حال انجام دادن کاری باشیم به موفقیتهای باورنکردنی می‌رسیم.»**

او در جای دیگری می‌نویسد: **«هرگز اتفاق نیفتاد که به هنگام طلوع خورشید من هنوز در رختخواب باشم.»**



تمثیل کافه تریا

زندگی بیشتر شبیه بوفه کافه تریاست تا یک رستوران.

در رستوران، غذایتان را می‌خورید و بعد بهای آن را می‌پردازید، اما در یک بوفه یا کافه تریا باید ابتدا پول بپردازید.

غذایتان را خودتان بردارید و بعد از آن لذت ببرید.

بسیاری از اشخاص دچار این اشتباه می‌شوند که پس از موفقیت باید بهای آن را پرداخت.

آنها روبه‌روی بخاری زندگی می‌نشینند و می‌گویند: **«ابتدا به من حرارت بده تا بعد در تو هیزم بریزم.»**

رمز موفقیت از زبان یک میلیونر

__آقای ای.چل.هان،__ در سی و دو سالگی زارع فقیر و تهیدستی بود و روزهای سخت و اندوهباری را پشت سر می‌گذاشت، اما پس از آنکه تواناییهای خود را شناخت، باورش کرد و تحمل رنج و مشقت را پذیرفت، به موفقیت بی‌کران دست یافت و سیل درآمد به جیبش سرازیر شد. او در پنجاه سالگی مالک صدها شرکت فرآورده‌های نفتی بود و روزی سه میلیون دلار عایدی داشت. به علاوه، هر روز بر وسعت قلمروی امپراطوری خود می‌افزود؛ به طوری که در هفتاد و شش سالگی، یعنی اندکی قبل از مرگش، روزانه پنج میلیون دلار درآمد داشت. روزی در جریان یک برنامهٔ تلویزیونی، مجری برنامه از وی پرسید:

- «آقای هان! موفقیت چشمگیر شما بر کسی پوشیده نیست، آیا ممکن است به الگوهایی که در زمینه‌های مختلف از آن استفاده کرده‌اید، اشاره کنید تا ما نیز با پیروی از این الگوها بر سرعت خویش به سوی قلهٔ توفیق بیفزاییم.»

هان پس از چند لحظه درنگ پاسخ داد: «دستیابی به موفقیت مستلزم پیروی از دو اصل است: نخست اینکه ببینید بیش از هر چیز در تمنای کسب چه هستید و در آن جهت گام بردارید، __دوم اینکه بهای آن را که تحمل رنج و مشقت است بپردازید. برای دستیابی به ثروت، مکنت و بضاعت، باید سر و پا مشتاق و در طلب آرزوی چیزی باشید و اعتقاد کامل داشته باشید که به انجامش قادرید.__ چنان به کار خود علاقه و اشتیاق نشان دهید که نه سرما بتواند شما را از پیشروی باز دارد و نه

گرسنگی قادر باشد شعله‌های زبانه‌کش عشق را در دل شما خاموش کند. در این راستا چنانچه ثبات قدم و ایستادگی با آرزوی سوزان ترکیب شود، می‌توان با نگرشی بر جنبهٔ مثبت هر اشتباه، از آن تجربه پند آموخت و موانع موجود سر راه را محو و زایل ساخت.»

*آقای هان افزود: «علت نرسیدن غالب مردم به مراد و مقصودشان این است که آنها را دقیقاً و به طور جامع تعریف و مشخص نمی‌کنند و باورکردنی به حسابشان نمی‌آورند. به‌علاوه، هیچ چیز آنان را به شدت جذب نمی‌کند. حتی افرادی که به دقت خواسته‌هایشان را تعیین می‌کنند، این آمادگی را در خود سراغ ندارند که رنج‌ها و مرارت‌های کسب ثروت و شوکت را به جان و دل بخرند و قیمتش را بپردازند. این افراد به ظاهر بیرون از زندان زندگی می‌کنند و با این حال به لحاظ عاطفی و احساسی زندانی هستند.» آقای هان در ادامهٔ مطلب افزود: «**در سی و دو سالگی که کارم به ورشکستگی و افلاس کشید این دو اصل ارزشمند را آموختم: ببینید بیش از هر چیز در تمنای کسب چه هستید و آنگاه بهای دستیابی به این خواسته را بپردازید.**»*

اعتماد در حکم چسب است (ماجرای دو ورشکستگی)

یکی از خدمتگزاران یک کلیسای باپتیست برای فروش گاوی آگهی کرد. خریداری از او پرسید: «شما چقدر پول می‌خواهید؟»

مردی که آگهی چاپ کرده‌بود، پاسخ داد:»صد و پنجاه دلار»

- «این گاو چقدر شیر می‌دهد؟»

- «حدوداً ۱۶ لیتر در روز.»

خریدار پرسید: «اما من از کجا مطمئن شوم که این گاو واقعاً این مقدار شیر می‌دهد؟»

فروشنده گفت:»خب می‌توانید به من اعتماد کنید. من کارمند کلیسای باپتیست هستم.»

مرد دیگر پاسخ داد:»من آن را می‌خرم. گاو را به خانه می‌برم و بعد پولش را می‌آورم. می‌توانید به من اعتماد کنید. من عضو کلیسای پرسبیتری هستم.»

فروشنده به خانه برگشت و از زنش پرسید:»پرسبیتری چیست؟»

زنش پاسخ داد:»خب، شبیه کلیسای باپتیست است.»

مرد ناله‌ای کرد و گفت:»ای وای! گاوم را از دست دادم.»

روابط در یک زندگی شاد، سالم و رضایت‌بخش، نقش حیاتی دارند. همهٔ روابط مبتنی بر

اعتماد هستند. اعتماد، در حکم چسبی است که روابط را به هم می‌چسباند. ممکن است با دیگران مسائل و مشکلات عدیده داشته باشیم، اما تا زمانی که اعتماد و احترام حاکم باشد، روابط شما دوام می‌آورد، اما اگر اعتماد از بین برود، روابط هم به سرعت از هم می‌پاشند.

همهٔ روابط تجاری و بازرگانی مبتنی بر اعتماد هستند. همهٔ روابط بر سر پول بر سر قول و قرار میان وام دهنده و وام گیرنده استوار هستند. همهٔ روابطی که با بانکدار، عرضه‌کنندگان، مشتریان و کارمندان دارید، مبتنی بر اعتماد و اطمینان هستند.

اشخاصی که از استحکام شخصیت برخوردارند، به اعتبار و تعهدات مالی خود پایبند می‌باشند. این اشخاص همیشه روی قول خود می‌ایستند، به روابط بانکی خود توجه دارند، مراقبند که قبوض بانکی خود را به موقع بپردازند.

چند سال قبل، دو نفری که آنها را به خوبی می‌شناختم و در دو تجارت متفاوت کار می‌کردند، زیر فشار شرایط اقتصادی مجبور شدند اعلام ورشکستگی کنند، اما نتیجهٔ ورشکستگی آنها کاملاً متفاوت بود.

یکی از آنها در تمام مدت فعالیت خود مراقب بود قبوض بانکی خود را به موقع پرداخت کند. همیشه حداقل لازم را برای کارتهای اعتباری خود پرداخت کرده بود. هرگاه با مشکل مالی روبه‌رو می‌شد، با طرف دیگر صحبت می‌کرد و بر سر بازپرداخت به توافق می‌رسید. وقتی در اثر شرایط اقتصادی که هیچ کنترلی بر آن نداشت مجبور شد اعلام ورشکستگی بکند، چاره‌ای نداشت که به دادگاه برود و به حکم دادگاه، همهٔ مال و منالش را از دست بدهد.

اما هنوز یک هفته نگذشته بود که اشخاص مختلف به او مراجعه کردند و پیشنهاد نمودند که به او پول، محل کار، کارت اعتباری، مکانی برای زندگی و یک اتومبیل نو بدهند. یکی از همکاران قدیم تجاری او چک سفیدی برایش فرستاد و در نامه‌ای نوشت:»هر رقمی که می‌خواهی، بنویس و رقم را به من اطلاع بده تا حسابش را نگه دارم. من به تو اعتماد صد در صد دارم.» اعلام ورشکستگی سوای اینکه از دیون او کاست، هیچ لطمه‌ای به او نزد.

اما تاجر دوم، تجربه کاملاً متفاوتی داشت. وقتی موضوع ورشکستگی او شکل گرفت، مرتب درصدد برآمد که دیگران را فریب بدهد. به پولهایی که قول پرداختنش را داده بود، بی‌توجهی نشان داد. چکهایی نوشت که از عهدهٔ پرداخت آنها بر نمی‌آمد. وقتی طلبکاران به او زنگ می‌زدند، با آنها صحبت نمی‌کرد و سرانجام

شماره تلفنش را عوض کرد. به مکان جدیدی اسباب‌کشی کرد و آدرس جدید خود را به کسی نداد. او با کسانی که به او اعتماد کرده بودند، طوری برخورد کرد که انگار آدمهای احمقی هستند. وقتی سرانجام اعلام ورشکستگی کرد، هیچ‌کس علاقه‌ای برای کمک کردن به او نشان نداد. سالها طول خواهد کشید تا او بتواند به وضع مالی خود سر و سامانی بدهد؛ به شرط آنکه اصولی سر و سامانی در کار باشد. او حتی نمی‌تواند از کارت اعتباری استفاده کند و لاجرم ناگزیر است که برای همه چیز پول نقد بپردازد.

چهار کلید مهم در گوش‌دادن مؤثر

شوهری تلویزیون تماشا می‌کرد و زنش تلاش می‌کرد با او حرف بزند:
زن:»عزیزم! لوله‌کش امروز آمد تا نشتی پشت آبگرمکن را تعمیر کند.«
شوهر:»آهان!«
زن:»امروز لوله ترکید و زیرزمین پر از آب شد.«
شوهر:»ساکت! این سومین ضربه بود و فقط یک گل دیگر لازم است.«
زن:»چند تا از سیمهای برق اتصالی کردند و نزدیک بود برق، فلانی را بگیرد.«
شوهر:»لعنت! امتیاز از دست دادیم.«
زن:»پزشک گفت تا یک هفته دیگر حالش بهتر می شود.«
شوهر:»یک نوشابه برایم می‌آوری؟«
زن:»لوله کش گفت از اینکه لولهٔ ما ترکیده است، خیلی خوشحال است؛ چون آنقدر پول به دست می‌آورد که می‌تواند به تعطیلات برود.«
شوهر:»مگر نشنیدی؟ گفتم که کوکاکولا می‌خواهم!«
*زن:»**واستنلی**! من می‌خواهم تو را ترک کنم. من و لوله کش فردا به آکاپولکو پرواز می‌کنیم.«*
شوهر:»نمی‌توانی این چرندیات را بس کنی و یک کوکا بیاری؟ مشکل این خانه این است که

هیچ کس گوش شنوا ندارد.»

هر کتاب، مقاله یا دوره آموزشی دربارهٔ گوش دادن در نهایت به نتیجه‌گیری مشابهی می‌رسد: **گوش دادن مؤثر از چهار رکن مهم تشکیل می‌شود. اگر بتوانید آنها را رعایت کنید، بهره‌گیری شما سر به فلک می‌کشد.**

۱. با تمام وجود گوش بدهید. بدون قطع کردن صحبت طرف مقابل، گوش بدهید. سکوت را کاملاً رعایت کنید. انگار در این لحظه در دنیا چیزی مهمتر از حرفی که او می‌زند وجود ندارد.

اگر کسی می‌خواهد، به خصوص در منزل، با شما حرف بزند، بلافاصله فعالیتهای دیگرتان را متوقف سازید و با تمام وجود به حرفهای او گوش بدهید.

تلویزیون را خاموش کنید، روزنامه یا کتاب را ببندید و با تمام وجود به حرفی که زده می‌شود، گوش بدهید. این رفتار شما بلافاصله مورد توجه و شناسایی قرار می‌گیرد و به شما قدرت احساسی و عاطفی قدرتمندی در صحبتها می‌دهد.

طوری گوش بدهید که انگار مجذوب صحبتهای طرف مقابل شده‌اید. تصور کنید چشمان شما در حکم لامپ ماورای بنفشی هستند که صورت دیگران را برنزه می‌کنند.

وقتی صحبت کننده متوجه شود که طرف مقابل با تمام وجود به حرفهایش گوش می‌دهد، به لحاظ زیست‌شیمیایی، تحت تأثیر قرار می‌گیرد. مغزش اندورفین تولید می‌کند، که این یک ماده طبیعی شاد کننده است و سبب می‌شود شخص دربارهٔ خودش احساس بهتری پیدا کند. عزت نفسش افزایش می‌یابد و او خودش را بیشتر دوست بدارد. از همه مهمتر، او شما را بیشتر دوست می‌دارد که این به دلیل خوب گوش‌دادن شما به صحبت است. سود این کار فوق‌العاده است.

۲. قبل از جواب‌دادن مکث کنید. به جای اینکه گوینده برای کشیدن نفس مکث می‌کند رشتهٔ سخن را به دست بگیرید، سه تا پنج ثانیه مکث کنید و بگذارید سکوتی حکمفرما شود. آرام بگیرد.

وقتی مکث می‌کنید، سه اتفاق می‌افتد که همهٔ آنها خوب هستند. اول، از قطع صحبت طرف مقابل خودداری می‌ورزید، چه بسا او مکث کوتاهی کرده تا مطلبی را به یاد بیاورد. دوم، با مکث‌کردن به گوینده می‌گویید که حرفهایش مهم هستند و شما به دقت به آنها توجه دارید. این بر ارزشهای شخصی گوینده می‌افزاید و شما را شخصی جذاب‌تر و گیراتر و در ضمن هوشمندتر می‌بینند. سوم، شما به راستی حرف

گوینده را می‌شنوید. نه تنها به حرفی که زده توجه می‌کنید، بلکه به منظور او دقیق می‌شوید و با عمق بیشتری به صحبتهایش گوش می‌دهید. یک بار این را امتحان کنید و نتیجه‌اش را ببینید.

۳. برای روشن‌تر شدن مطلب، سؤال کنید. هرگز فرض را بر این نگذارید که لزوماً منظور گوینده را درک کرده‌اید. به‌جای آن، با طرح سؤالاتی از قبیل:«منظورتان از این صحبت چیست؟» یا:«دقیقاً چه می‌خواهید بگویید؟» به گوینده کمک کنید تا منظور خود را بهتر بیان کند.

در اینجا به یکی از مهمترین قواعد مربوط به برقراری ارتباط می‌رسیم: **کسی که سؤال می‌کند، کنترل را در دست دارد.**

کسی که به سؤال جواب می‌دهد، از سوی کسی که سؤال می‌شود کنترل می‌گردد. وقتی کسی به سؤال جواب می‌دهد، ۱۰۰ درصد توجه‌اش به حرفی است که می‌زند. نمی‌تواند به موضوع دیگری فکر کند، بلکه به طور کامل از سوی سؤال کننده کنترل می‌شود.

نکتهٔ ظریف توجه دیگران را به خود جلب کردن با این روش این است که سؤالات هوشمندانه بکنید. تمام ارتباط برقرار کنندگان بزرگ این را می‌دانند و مطابق آن رفتار می‌کنند.

۴. حرفهای گوینده را به زبان خود خلاصه کنید و به او تحویل دهید. این آزمونِ گوش‌کردن مؤثر است. این ثابت می‌کند که شما به واقع به صحبتها توجه کرده‌اید و تنها به ظاهر وانمود به گوش‌دادن ننموده‌اید.

وقتی کسی صحبتش را تمام می‌کند، لحظاتی مکث کنید و بعد به او بگویید: «با این حساب، شما این کار را کرده‌اید و بعد این اتفاق افتاد و شما تصمیم گرفتید که چنین حرفی بزنید، درست می‌گویم؟»

تنها زمانی که صحبت کننده تأیید کرد شما حرفهای او را به دقت شنیده‌اید، می‌توانید به حرف زدنتان ادامه بدهید. می‌توانید یا سؤال دیگری مطرح کنید و یا روی حرفی که زده شده اظهارنظر نمایید.

از اشتباهاتی که به ورشکستگی منجر می‌شود دوری کنید

روزی گرگی در دامنهٔ کوه متوجه یک غار شد که حیوانات مختلف از آن عبور می‌کنند. گرگ بسیار خوشحال شد و فکر کرد که اگر در مقابل غار کمین کند، می‌تواند حیوانات مختلف را صید کند. بدین سبب، در مقابل خروجی غار کمین کرد تا حیوانات را شکار کند.
روز اول، یک گوسفند آمد. گرگ به دنبال گوسفند رفت، اما گوسفند به‌سرعت پا به فرار گذاشت و راه گریزی پیدا کرد و از معرکه گریخت. گرگ بسیار دستپاچه و عصبانی شد و سوراخ را بست. گرگ گمان می‌کرد که دیگر شکست نخواهد خورد.
روز دوم، یک خرگوش آمد. گرگ با تمام نیرو به دنبال خرگوش دوید، اما خرگوش از سوراخ کوچکتری در کنار سوراخ قبلی فرار کرد. گرگ سوراخ‌های دیگر را بست و گفت که دیگر حیوانات نمی‌توانند از چنگ من بگریزند.
روز سوم، یک سنجاب کوچک آمد. گرگ بسیار تلاش کرد تا سنجاب را صید کند، اما سرانجام سنجاب نیز از یک سوراخ بسیار کوچک فرار کرد. گرگ بسیار عصبانی شد و کلیه سوراخ‌های غار را مسدود کرد. گرگ از تدبیر خود بسیار راضی بود.
اما روز چهارم، یک ببر آمد. گرگ که بسیار ترسیده‌بود؛ بلافاصله به سوی غار پا به فرار گذاشت. ببر گرگ را تعقیب کرد. گرگ در داخل غار به هر سویی می‌دوید، اما راهی برای فرار نداشت و سرانجام طعمهٔ ببر شد.

هیچ‌گاه روزنه‌های کوچک زندگی‌ات را به طمع آینده نبندید.

کالبدشکافی هزاران شرکت ورشکسته توسط شرکتهای بزرگ حسابداری و مشاوره‌ای نشان می‌دهد که بیشتر ورشکستگی‌ها عوامل مشترکی دارند که هر روز باید از این عوامل آگاهانه دوری کرد.

اول- سردرگمی: هدفمند نبودن بخشهای مختلف شرکت دلیل سردرگمی است. برای هر بخش باید هدفهای ویژه‌ای تعیین شود. علت سردرگمی شرکت، فقدان یک طرح کاری کامل است.

دوم- بی‌صبری: سعی در انجام کارهای زیاد در زمانی کوتاه دلیل بی‌صبری است. این وضعیت، اغلب وقتی پیش می‌آید که به جای پیدا کردن مشتری به صورت تدریجی، از همان ابتدای کار هزینهٔ زیادی را صرف تبلیغات کنند. به یاد داشته باشید هزینهٔ واقعی هر کاری دو برابر و زمان واقعی آن سه برابر بهترین تخمین شما است.

سوم- حرص: حرص یعنی سعی در فروش با قیمت زیاد، به سرعت ثروتمند شدن یا فروش حجم زیادی از کالا یا خدمات پیش از کسب شهرت کافی در بازار. بهتر این است که در آغاز به سودی معقول راضی باشید و پس از افزایش تقاضا قیمت را بیشتر کنید.

چهارم- کنترل ضعیف هزینه‌ها: که باعث صرفه هزینه‌های زیاد و غیر ضروری، به خصوص در آغاز، می‌شود. به یاد داشته‌باشید: نقدینگی، بسیار مهم است و باید آن را به هر قیمتی حفظ کنید. اگر نقدینگی از دست برود، شرکت هم از دست خواهد رفت.

پنجم- کیفیت پایین کالا و خدمات: در این حالت، فروش در آغاز کار مشکل و با گذشت زمان تقریباً غیرممکن می‌شود. کیفیت پایین حتی دریافت قیمت کالای فروخته شده را نیز مشکل می‌کند.

ششم- سرمایهٔ ناکافی: هنگامی یک شرکت با کمبود سرمایه مواجه می‌شود که پیش‌بینی‌های بلند مدت را برای بودجه انجام نداده باشد. به همین جهت یک برنامهٔ کاری خوب اهمیت زیادی دارد.

هفتم- فروش کم: فروش ناکافی و عدم تحرک لازم در بخش فروش علت دیگر ورشکستگی است. مردم به قدری سرگرم ادارهٔ امور شرکت می‌شوند که فراموش می‌کنند بدون فروش، شرکتی هم وجود نخواهد داشت. تمرکز روی فروش و قرار دادن همه فعالیتهای دیگر شرکت در اولویتهای بعدی، برای موفقیت شرکت، حیاتی است.

به خط سرعت سریع بروید

گارسون:«آقا چی میل دارید؟»
مشتری:«اون موقع که اومدم و دستور دادم، صبحانه می‌خواستم؛ ولی حالا ناهار بیاورید.»

در جریان یک بررسی از ۱۰۴ مقام عالی‌رتبهٔ شرکتها سؤال شد به نظر آنها کدام ویژگی کارکنان سبب سریع‌ترین ارتقای آنها می‌شود. به این مدیران فهرستی از ۵۰ کیفیت و رفتار داده شد تا از میان آنها یکی را برگزینند.

جالب اینجاست که ۸۴ درصد آنها به دو کیفیت اشاره کردند.

اولین آنها: **«توانایی تمیز گذاردن میان مناسب و نامناسب بود.»** به عبارت دیگر، آنها به اولویت قائل شدن در استفاده از زمان اشاره داشتند. همهٔ آنها در شرکت خود کارکنانی را تجربه کرده بودند که به کارهای بی‌اهمیت مبادرت می‌ورزیدند و حال آنکه کارهای مهم دیگری هم وجود داشت. بسیاری از شرکتها کارمندان بیش از حد مورد نیاز در اختیار دارند و با این حال، کارهایشان انجام نمی‌شود و آن کارآیی لازم را ندارند.

دومین کیفیتی که این مدیران به آن اشاره داشتند:**«توانایی سریع انجام دادن کارها بود.»** همه می‌خواهند خوب کار کنند و با این حال، می‌توان گفت که جاده منتهی به شکست را با قصد و نیت خوب سنگفرش کرده‌اند.

مشهورشدن به سریع کارکردن

خواه برای یک سازمان کار کنید یا برای خودتان و یا اگر در بخش فروش کار می‌کنید، وقتی به داشتن سرعت زیاد شهرت پیدا می‌کنید، نباید نگران موفقیت، ارتقای درجه گرفتن و یا ثروتمند شدن باشید. وقتی شهرت پیدا کنید که می‌توانید کارهایتان را سریع انجام بدهید و شخصی هستید که دیگران می‌توانند روی او حساب کنند، در موفقیت قرار می‌گیرید. وقتی بتوانید مناسب را از نامناسب، و به‌مورد را از بی‌مورد تفکیک کنید و کارتان را سریع انجام بدهید، به صف مقدم حرکت می‌کنید.

مخرج مشترک موفقیت

اولی:»شنیدم اوقات بیکاری توی بافندگی کار می‌کنی؟»
دومی:»آره، خیالبافی می‌کنم.»



هربرت گری تاجر، با انجام دادن یک بررسی مفصل می‌خواست مخرج مشترک موفقیت را به دست آورد. او پس از یازده سال سرانجام به این نتیجه رسید که مخرج مشترک موفقیت در این است که انسانهای موفق تن به انجام دادن کارهایی می‌دهند که ناموفق‌ها حاضر به انجام دادن آن نیستند.
اما اینها چه کارهایی بودند؟ معلوم شد کارهایی که اشخاص موفق علاقه‌ای به انجام دادن آن ندارند، همان کارهایی است که ناموفق‌ها هم علاقه‌ای به انجام دادن آن ندارند، اما موفق‌ها به هر صورت این کار را می‌کنند؛ زیرا می‌دانند این بهایی است که برای رسیدن به موفقیت باید بپردازند.
آنچه گری یافت این بود که اشخاص موفق بیشتر به نتایج خوشایند توجه دارند. درحالی‌که ناکامها بیشتر به روشهای خوشایند فکر می‌کنند. اشخاص موفق و شاد به نتایج بلند مدت رفتارشان بیشتر بها می‌دهند؛ درحالی‌که اشخاص ناموفق بیشتر به لذت شخصی و ارضای فوری علاقمند هستند.
دنیس ویتلی، سخنران الهام‌بخش، گفته است که اشخاص سطح بالا و موفق به فعالیتهایی توجه می‌کنند که دسترسی به هدف را پی می‌گیرد، درحالی‌که مردم متوسط بیشتر به فعالیتهایی توجه دارند که از شدت تنش آنها می‌کاهد.

معجزهٔ دید دراز مدت

دکتر **ادوارد بنفیلد،** جامعه‌شناس دانشگاه **هاروارد،** در سال ۱۹۶۵ کتابی تحت عنوان **«جهنم»** نگاشت. در این کتاب، او در نتایج تحقیقاتش دلایل پیشرفت تحرک اجتماعی و اقتصادی جامعهٔ ما و دیگر جوامع را توضیح داده است.

تحقیقات بنفیلد به آشکارکردن دلایل موفقیت مالی و ارتباطش با طبقات اجتماعی آمریکا اختصاص یافته بود. او قصد داشت به رفتارهایی که موجب افزایش ثروت از نسلی به نسل دیگر می‌شود، پی ببرد. به عنوان مثال، در بخشی از کارش، او عواملی مانند: سطح تحصیلات، هوش، سوابق خانوادگی، نژاد و صفات فردی را مورد بررسی قرار داد و به این نتیجه رسید که با هیچ‌کدام از این موارد نمی‌توان پیشرفت اجتماعی را پیش‌بینی کرد.

افراد بسیاری هستند که در یک یا چند مورد از این عوامل رتبه بالایی کسب کرده‌اند، ولی همچنان نتوانستند در مسیر زندگی کاری خود ارتقا یابند. حتی خیلی از آنها حرکت نزولی را تجربه کرده‌اند، زیرا در مقایسه با والدینشان در همان سن، درآمد کمتری دارند و گاهی کاهش این مبلغ بسیار چشمگیر است.

بنفیلد سرانجام به این نتیجه رسید که تنها یک عامل می‌تواند به طور دقیق مشخص کند که آیا شما به سوی پیشرفت اجتماعی و اقتصادی پیش رفته‌اید یا نه. **او این عامل را چشم‌انداز زمان نامیده**

است. او چشم‌انداز زمان را به دوره‌ای از زمان که شما در زمان تصمیم‌گیری روزانه و برنامه‌ریزی برای زندگی‌تان مورد توجه قرار می‌دهید، تشبیه کرده‌است.

به آینده بیندیشید

بنفیلد پی‌برد که افراد موفق دارای چشم‌اندازی بلند مدت هستند و زندگی خود را براساس برنامه‌های پنج، ده و یا حتی بیست سال آینده طرح‌ریزی می‌کنند. آنها اولویتها و اعمال حال خود را براساس تأثیرشان بر آینده و پیامدهای آنچه هم‌اکنون انجام می‌دهند، ارزیابی و تعیین می‌کنند.

در بین طبقهٔ اول جامعهٔ انگلیسی مرسوم است که تا فرزندشان متولد می‌شود، او را در دانشگاه آکسفورد یا کمریج ثبت نام کنند، حتی اگر آنها تا هجده یا بیست سال دیگر در کلاس حاضر نشوند. آنها تقاضا نامه‌ها را پر می‌کنند و مراحل ثبت نام فرزندانشان را چنان طی می‌کنند که گویی قرار است برای ترم آینده در کلاس باشند. این نمونه‌ای از داشتن چشم‌انداز بلندمدت است.

در آمریکا بسیاری از والدین به محض تولد فرزندشان حساب پس‌انداز بانکی دانشگاه باز می‌کنند. آنها سالیان متمادی به افزودن سپرده در این حساب ادامه می‌دهند تا مطمئن باشند زمانی که فرزندشان بزرگ شد، بهترین سطح تحصیلات را خواهد داشت. این نیز مثالی از چشم‌انداز بلندمدت است.

نگرش معمول بر موفقیت

دارا بودن نگرش بلندمدت بین زنان و مردانی که به درجات بالایی در طول دوره زندگی خود می‌رسند، معمول است. هرچه درک شما از چشم‌انداز آینده بیشتر باشد، احتمال انجام خیلی از کارها و از خودگذشتگی‌ها در کوتاه مدت به منظور دستیابی به موفقیتهای بزرگ بیشتر خواهد شد. توجه امروز شما به زمان، درآمد و موقعیت اجتماعی شما را در آینده افزایش خواهد داد.

برعکس این موضوع نیز صادق است؛ هرچه به پله‌های پایینی نردبان اقتصادی و اجتماعی می‌روید، چشم‌انداز زمانی کوتاه و کوتاه‌تر می‌شود؛ تا جایی که به ته هرم اجتماعی می‌رسید. مانند زندگی یک فرد معتاد یا الکلی، زمانی که صرف یک تزریق یا نوشیدن یک جرعه می‌شود، در آنجا چشم‌اندازِ زمانی کمتر از یک ساعت است. افرادی که در پایین‌ترین سطح جامعه زندگی می‌کنند، معمولا دارای دیدگاه زمانی‌ای در حد چند دقیقه می‌باشند. آنها به فراتر از حال نمی‌اندیشند.

میانگین کارگران روزمزد دیدگاه زمانی‌ای در حدود دو دوره پرداخت حقوق دارند. میانگین کارگران حقوق‌بگیر دیدگاه زمانی دو ماهه دارند و همان‌طور که از پله‌های این نردبان بالا می‌روید، دیدگاه زمانی بلندتر می‌شود؛ تا جایی که به سطح معتبرترین افراد جامعه مانند پزشکان بر می‌خورید.

بها را از قبل بپردازید

کسی که از دبیرستان فارغ التحصیل می‌شود، بعد به دانشگاه می‌رود، درس پزشکی می‌خواند، دکتر می‌شود، مدتها در بیمارستان به عنوان انترن و رزیدنت کار می‌کند و بعد از ۱۰ سال اجازهٔ طبابت پیدا می‌کند، چشم‌انداز بلندمدت دارد.

او سالها ارضاء فوری را به عقب انداخته تا به سطح زندگی عالی برسد. این ۱۰ تا ۱۲ سال کار و درس‌خواندن، سرمایه‌گذاری‌ای است که برای بقیهٔ مدت زندگی‌اش می‌کند. چشم‌انداز بلندمدت او سطح زندگی بالاتری را برای او و فرزندانش نوید می‌دهد. به آنها امکان می‌دهد که از مدارس بهتر و فرصتهای مطلوبتری برخوردار باشند. فرزندان این اشخاص ازدواج بهتری می‌کنند، از امکانات اجتماعی و اقتصادی بیشتری برخوردار می‌گردند و زندگی بهتری پیدا می‌کنند.

زمانی را که یک پزشک سرمایه‌گذاری تحصیلی می‌کند، در شروع زمان کارش یک دوره ۵۰ تا ۷۰ ساله را در برمی‌گیرد که عمر دو نسل است؛ به همین دلیل است که وقتی شرایط اقتصادی مردم در جمع مورد بررسی و تحلیل قرار می‌گیرد، پزشکان در رأس قرار می‌گیرند.

|| همیشه خودت را باور داشته
باش حتی زمانی که دیگران تو را
باور ندارند||

تعریف اقدام مناسب

زمانی یکی از دانشجویان **پیتر اوسپنسکی** از او پرسید: «**از کجا بدانم چه کاری درست است که باید انجام بدهم؟**»

اوسپنسکی جواب داد: «اگر هدفت را به من بگویی، می‌توانم به تو بگویم کار درستی که باید بکنی کدام است.»

این حرفِ کاملاً درستی است. تنها راه برای اینکه تشخیص بدهید چه کاری درست یا نادرست است، این است که ابتدا هدفتان را مشخص کنید. وقتی این کار را کردید، می‌توانید تمام فعالیتهای خود را به دو گروه «الف» و «ب» تقسیم کنید.

فعالیت از نوع «الف»، کاری است که شما را به سمت هدفتان راهنمایی می‌کند؛ هرچه سریع‌تر و مستقیم‌تر این کار را بکنید، بهتر است. فعالیت از نوعِ «ب» شما را به هدفی که برایتان مهم و ارزشمند است راهنمایی نمی‌کند.

نقش هوش و فراست

در مصاحبهٔ **گالوپ** با هزاران زن و مرد برای دستیابی به ریشه‌های موفقیت در زندگی شخصی و کار، بارها و بارها به نقش«**هوش**» اشاره شد؛ اما وقتی پژوهشگران از اشخاص خواستند که هوش را تعریف

کنند، به جواب جالبی برخوردند. منظور از هوش زیاد یا گرفتن نمرات خوب در مدرسه نبود، بلکه اشاره اشخاص بیشتر به **«روش عمل»** بود.

به عبارت دیگر، اگر هوشمندانه رفتار کنید، باهوش هستید و اگر غیرهوشمندانه رفتار کنید، کم هوش ارزیابی می‌شوید.

اما رفتار هوشمندانه کدام است؟ **رفتار هوشمندانه مشمول رفتاری است که شما را به هدفهایی که برای خود برگزیده‌اید نزدیک کند. هر زمان رفتاری کنید که شما را به اهدافتان نزدیکتر کند، رفتاری هوشمندانه انجام داده‌اید. از سوی دیگر، رفتار غیر هوشمندانه رفتاری است که شما را به هدفتان نزدیک نمی‌کند و یا از آن بدتر، بر فاصلهٔ میان شما و هدفهایتان می‌افزاید.**

به عبارت رک و صریح، اگر رفتار شما سببی نباشد که به هدفهایتان نزدیک شوید، رفتاری احمقانه و دور از ذهن را به نمایش گذاشته‌اید. دنیا پر از کسانی است که همه روزه رفتارهای احمقانه را به نمایش می‌گذارند و حتی متوجه نیستند که این چه تأثیر منفی‌ای بر کار آنها می‌گذارد.



|| چیزهای خوب نصیب کسانی می شود که آن را باور دارند
||چیزهای بهتربه کسانی می رسد که صبورهستند
و بهترین ها نصیب کسانی می شود که هرگز تسلیم نمی شوند.||

Good things come to
those who Believe,
Better things come
to those who are
Patient and
the best Things come
to those who
Don't Give up.

اندیشه‌های زندگی‌ساز

• زندگی پیدا کردن خودت نیست، بلکه خلق کردن خودت است.

●●●

• دلیل این که دیگر بازی نمی‌کنیم این نیست که پیر شده‌ایم، بلکه پیر می‌شویم چون دیگر بازی نمی‌کنیم.

●●●

• خستگیها بیشتر اوقات ناشی از کار نیست، بلکه ناشی از نگرانی، ناامیدی و رنجش است.

●●●

• مشکلات، پیامهایی هستند که می‌خواهند چیزهایی را به تو بگویند.

●●●

• معیار این نیست که اشخاص در لحظات راحتی و زمانی که اوضاع بر وفق مراد آنهاست، چگونه عمل

می‌کنند، مهم این است که آنها در شرایط سخت و بحرانی چه می‌کنند.

«مارتین لوترکینگ»

● وقتی شانس در خانه‌اش را زد، طبق عادت گفت: بگویید فلانی منزل نیست.

«جمله کاریکلیماتور»

●●●

● انسان مدبر کسی است که بیش از دیگران از خود سؤال کند.

«پرمودابتر»

●●●

● مردان شجاع فرصت می‌آفرینند و ترسوها و ضعیفها منتظر فرصت می‌نشینند.

«ویلیام جیمز»

●●●

● در دنیایی که پر از افراد تبلیغاتچی است یا باید خودتان به زندگی خود خط بدهید، یا دیگران خط خواهند داد

●●●

● جوانی یونانی نزد مادرش شکایت کرد که قادر به جنگیدن با دشمن نیست؛ زیرا شمشیرش کوتاه است. مادر گفت: این که نگرانی ندارد، حالا که شمشیرت کوتاه است، یک قدم جلوتر برو.

«نقل از گلادستون»

●●●

● زمانی که دیگر نتوانیم موقعیتی را که در آن هستیم تغییر دهیم، باید خودمان را تغییر دهیم.

ویکتور فرانکل»

●●●

● انسانها دو گروهند: آنانی که کارهایی را که می‌خواهند و دوست دارند انجام نمی‌دهند و سپس در دفترچه خاطرات روزانۀ خود دلیل عدم انجام آن کارها را می‌نویسند و گروه دوم کسانی هستند که برای نوشتن چنین مطالبی وقت ندارند؛ زیرا مشغول انجام کارهایی هستند که دوست دارند.

«ریچارد زورنوی»

آمادگی جسمانی و ذهنی باید ادامه‌دار باشد



دستیابی به موفقیت، شبیه دستیابی به آمادگی جسمانی است. این چیزی مانند حمام کردن، مسواک زدن و غذا خوردن است. این کاری است که پیوسته باید انجام بدهید. وقتی شروع می‌کنید، تا زمانی که کار می‌کنید و زنده هستید باید به آن ادامه دهید:

چندی پیش همایشی را در **سیاتل** برگزار می‌کردم. قبل از اعلام زنگ تنفس از حاضران در جلسه خواستم که برنامه‌های ضبط شدهٔ روی نوار مرا در زمینه‌های فروش، مدیریت زمان و موفقیت شخصی بخرند و گوش بدهند. در زنگ تنفس، چندین نفر به من مراجعه کردند تا از محتوای برنامهٔ همایش آگاهی به‌دست آورند. یکی از آنها خودش را به من رساند و گفت: «وقتی می‌گویید نوارهایتان را بخرند باید همهٔ واقعیت را با آنها در میان بگذارید.»

از او پرسیدم:«منظورتان چیست؟»

او گفت:«شما همهٔ واقعیتهای دربارهٔ برنامه‌هایتان را مطرح نمی‌کنید. باید به اشخاص بگویید که این برنامه‌ها هر کدام عمر مفید محدودی دارند و بعد اثربخشی خود را از دست می‌دهند.»

بار دیگر از او پرسیدم:»منظورتان چیست؟»

او گفت:»می‌دانید، ۵ سال قبل در یکی از سمینارهای شما شرکت کردم و کاملاً تحت تأثیر برنامهٔ شما قرار گرفتم. همه برنامه‌هایتان را خریدم و به آنها گوش دادم. همه روزه دربارهٔ فروش، مطالبی خواندم.

شما درست می‌گفتید؛ در مدت سه سال درآمدم به سه برابر افزایش یافت. من نفر اول فروش در شرکت شدم، اما بعد به مدت دو سال درآمدم ابداً افزایش نیافت. واقعیت این است که مطالب شما بعد از گذشت زمانی اثربخشی خود را از دست می‌دهد.»

از او پرسیدم: «دو سال قبل که درآمدتان دیگر رشد نکرد، چه اتفاقی برای شما افتاد؟»

او لحظه‌ای فکر کرد: «من به قدری خوب فروش می‌کردم که شرکت دیگری مرا استخدام کرد. از زمانی که در این شرکت جدید کار می‌کنم درآمدم افزایش نَیافته است.»

از او پرسیدم: «در مقایسه با شرکت قدیمی در این شرکت جدید چه کار متفاوتی انجام می‌دهید؟»

او خواست جواب بدهد، ولی سکوت کرد. انگار تکان خورده بود. گفت:«آه خدای من! از وقتی به این شرکت جدید رفتم دیگر کتابی دربارهٔ فروش نخواندم. دیگر به نوارهای آموزشی گوش ندادم. دیگر در همایشها شرکت نکردم.»

بعد در حالی که از من فاصله می‌گرفت و سرش را تکان می‌داد، گفت:»همهٔ این کارها را متوقف کردم.»

هرگز گله و شکایت نکنید؛ هرگز توجیه نکنید

بسیاری از انسانها ده‌ها سال از عمرشان را با گله و شکایت کردن در این باره هدر می‌دهند که والدینشان در دوران کودکی آنان چه کارهایی را برایشان انجام داده یا نداده‌اند. برای نمونه، وقتی من در ابتدای دههٔ سی زندگی‌ام بودم، یک بار قرار شد با یکی از همکارانم شام بخورم. در طی شام خوردن، گله و شکایت کردن را دربارهٔ پدرم شروع کردم. در این باره سخن گفتم که پدرم در دوران کودکی، بسیار نامهربان و نکوهشگر بوده است.

همکارم در ابتدا مدتی به حرفهای من گوش کرد و سپس بسیار هوشمندانه از من چنین پرسید:«**برایان، آیا از زنده بودنت خوشحال هستی؟**»

من گفتم: «البته! من به معنای واقعی از زندگی‌ام لذت می‌برم.»

همکارم گفت: «بسیار خوب، پدرت نیز در به دنیا آمدن تو سهم داشته است؛ پس، دیگر گله و شکایت نکن.»

من ناگهان بهت‌زده شدم. سپس، پی بردم که همکارم درست می‌گوید. از آن روز به بعد، هرگز دوباره دربارهٔ پدرم یا دوران کودکی‌ام گله و شکایت نکرده‌ام. من به این حقیقت پی بردم: اگر من از زنده بودنم شادمان هستم، حق ندارم انسانهایی را سرزنش کنم که در به دنیا آمدن من سهمی ویژه داشته‌اند.

شما نیز می‌توانید اینگونه بیندیشید. والدین شما در دنیا آمدنتان سهمی ویژه داشته‌اند؛ فرقی نمی‌کند که آنان از نظر خودتان، چه کارهایی را برای شما انجام داده یا نداده‌اند. آنان به شما کمک کرده‌اند تا از بهترین نعمت موجود در جهان هستی بهره‌مند شوید که همان نعمت زندگی است. شما به همین دلیل، باید همواره از والدینتان قدردانی کنید.

چهار نوع شغل وجود دارد

دکتر ویکتور فرانکل، بانی معنی درمانی، معتقد است که برای هرکس چهار نوع شغل وجود دارد. اولین نوع کار، آموختنش دشوار است. این نوع کار در برگیرندهٔ مشاغلی مانند حسابداری و دفترداری برای کسی است که در این زمینه فاقد هرگونه مهارت طبیعی است. یاد گرفتن این کار دشوار است و بدون توجه به اینکه چند سال این کار را بکنید انجام دادنش هم دشوار است. بسیاری از اشخاص به کارهایی مشغول هستند که برای آن ساخته نشده‌اند.

دومین نوع کار مورد اشاره فرانکل، کاری است که آموختن آن دشوار، اما انجام دادنش ساده است. به عنوان نمونه می‌توان به تایپ کردن یا خلبانی اشاره کرد. آموختن این مشاغل به توجه و تمرکز فراوان احتیاج دارد، اما وقتی این کار را آموختید به سادگی می‌توانید آن را انجام بدهید. متأسفانه، این نوع کارها پس از مدتی خسته کننده می‌شوند و به‌ندرت امکان آن وجود دارد که بتوانید استعدادهای خود را پرورش بدهید.

سومین نوع کار، آموختنش ساده و انجام دادنش دشوار است. انجام دادن کارهای جسمانی نمونه‌ای است که می‌توان به آن اشاره کرد. مثلاً به کندن و حفاری می‌توان اشاره نمود. این کارها را به سادگی می‌توانید بیاموزید، اما انجام دادن آنها دشوار است.

اما چهارمین نوع کار، کارهایی هستند که آموختنشان راحت و انجام دادنشان هم ساده است. این کارها

به قدری با استعدادهای شما همخوانی دارند که اصولاً فراموش می کنید چگونه آنها را آموختید و چگونه آنها را انجام می‌دهید.

همان‌طور که متوجه شده‌اید، نوع چهارم آن کاری است که باید برای خود انتخاب کنید و به آن بپردازید. این کار کلید موفقیت برای شماست.



با خود صادق باشید

ژوزف کمپبل، استاد اسطوره‌شناسی، در یک برنامهٔ تلویزیونی به ماجرایی اشاره کرد. او گفت برای صرف شام به رستورانی رفته بود. در این زمان، زن و شوهری به اتفاق کودک کمسال خود سر میز کناری آنها نشستند و سفارش غذا دادند. وقتی غذا را آوردند، کودکشان در مقام اعتراض گفت که این غذا را دوست ندارد. پدرش عصبانی شد و گفت حتی اگر دوست نداشته باشی، باید بخوری. اما پسر همچنان از خوردن غذا خودداری می کرد تا اینکه پدرش با صدایی فریادگونه گفت:«یعنی چه که دوست نداری؟ من در تمام مدت عمرم کاری را که دوست نداشتم، انجام دادم.»

کمپبل در ادامه مطالبش گفت که بسیاری از مردم در این موقعیت به سر می‌برند. **بسیاری از مردم عمری را به انجام‌دادن کارهایی که دیگران می‌خواستند، گذراندند؛ زیرا هرگز شجاعت آن را نداشته‌اند که کار مورد علاقه خود را انجام بدهند.**

کمپبل اضافه کرد باید کار مورد علاقه‌تان را انجام بدهید. باید به زندگی خود نگاه کنید و ببینید از چه کاری بیشتر لذت می‌برید و همان کار را انجام بدهید.

بسیاری از شادترین و خوشبخت‌ترین مردان و زنان جامعه کسانی هستند که وقتی متوجه شدند از کارشان لذت نمی‌برند، از آن کار فاصله گرفتند و به کار مورد علاقه‌شان پرداختند. آنها از شجاعتی برخوردار بودند که بدانند از چه کاری لذت می‌برند. صادقانه استعدادهای خود را مرور کردند و این زندگی

آنها را متحول ساخت.

به صحبت دیگران گوش بدهید

سالها قبل، به این فکر افتادم که از چه کاری بیشتر لذت می‌برم. کاری که در آن زمان می‌کردم داشت به انتها می‌رسید و دورنمای آینده، به سبب اوضاع و احوال اقتصادی، آنقدرها درخشان نبود. در ضمن، گرچه ایدهٔ مشخصی داشتم که چه می‌خواهم بکنم، ولی آنقدرها مطمئن نبودم.

در این زمان، از یکی از دوستانم پرسیدم به نظر او چه کاری بکنم بهتر است و او بدون لحظه‌ای مکث گفت:»اگر درس بدهی و همایش برگزار کنی، از هر کاری برایت مناسبتر است.»

این دقیقاً همان چیزی بود که شخصاً به آن فکر می‌کردم؛ اما برایم مشکل بود همهٔ توانم را صرف انجام دادن کاری بکنم که زیاد در آن تجربه نداشتم، اما این تجربه به من نشان داد که دوستان و اطرافیان، اغلب می‌توانند به شما بگویند که مناسب چه کاری هستید و حال آنکه خودتان ممکن است این را ندانید.

اگر به هیچ وجه نمی‌دانید که در چه زمینه‌ای از استعداد کافی برخوردارید، این را از کسی که شما را به خوبی می‌شناسد سؤال کنید. کسانی که شما را می‌شناسد و به شما علاقه و توجه دارند اغلب به شما می‌گویند که برای چه کاری مناسب هستید.

عشق به کار راز موفقیت

دکتر **سالی بلاتنیک** در جریان مطالعهٔ علل موفقیتهای میلیونرهای خودساخته، روند زندگی هزار و پانصد نفر را که به شدت در طلب تحصیل ثروت و تنعم بودند، از بیست سالگی تا چهل‌سالگی بررسی کرد و پس از گذشت بیست سال به این نتیجه رسید که تنها هشتاد و سه نفر از این افراد توانستند به جرگهٔ ثروتمندان و اغنیا بپیوندند. دکتر بلاتنیک برای اینکه رمز دستیابی به ثروت عظیم را به‌دست آورد، تمام زوایا و جوانب کسب و کار این هشتاد و سه نفر را کانون توجه قرار داد و دریافت که چند ویژگی کلیدی این افراد برجسته و پیشرو را از سایرین جدا می‌کند.

نخست اینکه آنان به شدت به کارشان علاقمندند. اشتیاق دیوانه‌وار آنان را برمی‌انگیزد تا تخصص لازم را فرا گیرند و در رشتهٔ فعالیت خود ماهر و کارکشته شوند. در حقیقت دستیابی به درآمد کلان و مهارت و کارآیی پاداش این علاقه آتشین است. آنان اهداف حرفه‌ای خود را به دغدغه‌ای دایمی مبدل می‌کنند و از روی میل و رغبت فراوان به انجام آن مبادرت می‌ورزند و پس از تحقق هر هدف چنان سرمست می‌شوند که در پوست خود نمی‌گنجند. این کسان تحت تأثیر میل و اشتیاق مفرط، در کارشان جذب و غرقه می‌شوند، چندان که حتی درآمد انبوه را که به سویشان سرازیر می‌شود حس نمی‌کنند.

به هر حال دکتر بلاتنیک پس از یک جمع‌بندی به این نتیجه رسید که **عشق مفرط به رشته‌ای خاص و جذب و غرقه‌شدن در آن، شاه کلید و راز نهان موفقیت این افراد به شمار می‌آید.**

بنابراین برای به دست‌آوردن پول انبوه، نخست باید به کاری بپردازید که از آن لذت می‌برید. اگر دل در گروی کار و حرفهٔ خویش ندارید، انرژی و نیروی تحرک شما رو به ضعف نهاده و به یقین خدمات و یا کالایی را که عرضه می‌کنید از کیفیت خوبی برخوردار نخواهد بود. بالعکس، به مجرد اینکه کارتان را بر پایه عشق بنیان نهید، فرصت می‌یابید توانایی بالقوه‌ای را که در اختیار دارید به کار گیرید و بازدهی، کارآیی و تولید خویش را ارتقاء بخشید و آنگاه با عِرضهٔ بهترین کالا سه پله یکی از نردبان تمام‌نشدنی ثروت و تموّل بالا بروید. میلیونرهای خودساخته هرگز درصدد نبوده‌اند که تحت تأثیر برخی امور تجاری چنین و چنان کنند و پس از مدتی قلیل، ثروتی کثیر به هم بزنند؛ بلکه سرمایه خود را به طور حساب‌شده، تنها در مسیر حرفه‌ای که به آن عشق می‌ورزند و مهارت دارند هدایت می‌کنند. **به طور قطع فعالیت در رشته‌ای که در آن از علاقه و تجربهٔ کافی خبری نیست، مطمئن‌ترین راه به سوی شکست و ناکامی است.**

استراتژی ناپلئون

ناپلئون، ژنرال فرانسوی، مدت ۲۰ سال بر قارهٔ اروپا حکومت کرد. ارتش او در بسیاری از نبردها پیروز شدند. ناپلئون در تمام مدت عمرش تنها در سه جبهه بازندهٔ جنگ شد. وقتی به روسیه حمله کرد ۶۰۰,۰۰۰ نفر از افرادش را از دست داد. او سرمای شدید زمستان روسیه را پیش‌بینی نکرده بود.

او بعد از ناکامی در حمله به روسیه، با تحلیل رفتن نیروهایش جبهه **لیپزیک** را هم باخت و به جزیره **البا** تبعید گشت و سرانجام، در جنگ **واترلو** به علت اختلافی که در کار ارتباطی‌اش با **فیلد مارشالهایش** به وجود آمد، بازنده شد.

اغلب فراموش می‌کنند که او در بسیاری از نبردها پیروز شد. ناپلئون یکی از سه نابغهٔ نظامی در تاریخ بشریت است. **اسکندر کبیر** و **چنگیزخان** مغول دو نابغهٔ دیگر جنگ به حساب می‌آیند. ناپلئون از کیفیتی برخوردار بود که سبب موفقیت او شد.

این کیفیتی است که شما هم می‌توانید آن را در خود ایجاد کنید. این مهارت همان **اندیشیدن همزمان به مجموعه اتفاقاتی است که ممکن است دَر آینده روی بدهند.**

باید هر حادثهٔ احتمالی را که ممکن است روی دهد، در نظر بگیرید و از مدتها قبل دربارهٔشان برنامه‌ریزی کنید.

ناپلئون شخصاً معتقد بود که تدارک و در نظرگرفتن جزئیات امور از قبل علت موفقیتهای او بوده است. او پیشاپیش جزئیات تحولات جبهه جنگ را پیش‌بینی و دربارهٔشان برنامه‌ریزی می‌کرد.

جملات زیبا و دلنشین

● یادت باشد اگر گذشته را به دوش بکشی کمرت خم می‌شود، ولی اگر آن را زیر پایت بگذاری قدمت بلند می‌شود.

●●●

● تنها راهزنی که دار و ندار آدمی را به تاراج می‌برد، اندیشه‌های منفی خود اوست.

●●●

● ما همه انسانیم و اشتباه می‌کنیم، اما زندگی اشتباهاتی که مرتکب می‌شویم نیست؛ زندگی قدمهایی است که برای جبران آنها برمی‌داریم.

●●●

● ساعت سه بعدازظهر برای انجام هرکاری یا زیادی دیر است یا زیادی زود.

«ژان پل سارتر»

●●●

برای دو چیز هرگز وقتتان را تلف نکنید: ۱- مسائلی که برایتان اهمیتی ندارد. ۲- کسانی که فکر می‌کنند شما اهمیتی ندارید.

●●●

● گذشته‌هایت را ببخش؛ زیرا آنان همچون کفشهای کودکی‌ات نه تنها برایت کوچکند که تو را از گام برداشتن بلند نیز باز می‌دارند.

● تنها راه کشف محدودهٔ ممکن از غیرممکن کمی پیشروی از ممکن به درون غیرممکن است.

«آرتور سی کلارک»

●●●

● مهمترین معیار شجاعت ترسی است که بر آن غلبه می‌کند.

«نورمن اف دیکنسون»

میزان بهبودی شما

*از **فورد**، میلیاردر معروف آمریکائی و صاحب یکی از بزرگترین کارخانه‌های سازندهٔ انواع اتومبیل در آمریکا پرسیدند:*

«اگر شما فردا صبح از خواب بیدار شوید و ببینید تمام ثروت خود را از دست داده‌اید و دیگر چیزی در بساط ندارید، چه می‌کنید؟

«فورد پاسخ داد: «دوباره یکی از نیازهای اصلی مردم را شناسایی می‌کنم و با کار و کوشش، آن خدمت را با کیفیت و ارزان به مردم ارائه می‌دهم و مطمئن باشید بعد از پنج سال دوباره فورد امروز خواهم بود.»

وقتی یک شکست و ناکامی را تجربه می‌کنید، به طور طبیعی احساس بدی پیدا می‌کنید. به احساس رنجش و تکدر خاطر می‌رسید و نومید و مأیوس می‌شوید. حتی ممکن است به ذهنتان خطور کند که دست از فعالیت بکشید و کار متفاوتی انجام بدهید. وقتی با یک ناکامی روبه‌رو می‌شوید، این روحیه کاملاً طبیعی و نرمال است، اما این سؤال مهم مطرح است که این روحیه چقدر دوام می‌آورد؟

وقتی برای معاینهٔ سالانه به یک کلینیک می‌روید، اغلب از شما تست استرس می‌گیرند. اول، نبض شما را در شرایط استراحت قلب اندازه‌گیری می‌کنند. بعد، از شما می‌خواهند یک فعالیت ایروبیک داشته باشید که قلبتان فعال شود. وقتی فعالیت قلب به حد معینی رسید، باز هم ضربان نبض شما را اندازه می‌گیرند. بعد یک، دو و

پنج دقیقه صبر می‌کنند و مجدداً ضربان نبض شما را اندازه می‌گیرند. نشانهٔ میزان سلامتی شما سرعتی است که ضربان قلب شما به حالت طبیعی بر می‌گردد.

برگشت به حالت اولیه

در مورد شخصیت هم این موضوع صدق می‌کند. **یکی از معیارهای سلامت ذهنی این است که وقتی یک حادثهٔ ناخوشایند برایتان اتفاق می‌افتد، به چه سرعتی می‌توانید روحیه خود را به شرایط قبلی بازگردانید.** کاملاً طبیعی است که با بروز ناکامی مکدر شوید، اما این ناراحت شدن مهم نیست؛ مهم این است که با چه سرعتی روحیهٔ خوب گذشته را باز می‌یابید.

سرعت بهبود شما تحت کنترل شماست و با طرز فکر شما دربارهٔ آنچه اتفاق افتاده رابطه دارد.

«این خود حادثه نیست که روی شما تأثیر می‌گذارد، بلکه تفسیری که از این حادثه می‌کنید شرایط روحی شما را رقم می‌زند.»

الیزابت کوبلر- راس، روانشناس، با نوشتن مراحلی که در اثر مرگ عزیزان به ما دست می‌دهد، شهرت فراوان پیدا کرد. وقتی در کار و تجارت خود هم با بحران روبه‌رو می‌شوید، همین مراحل را تجربه می‌کنید. درک کردن این پنج مرحله و احساساتی که در اثر آن ایجاد می‌شود، به شما کمک می‌کند تا سریع‌تر و بهتر از قبل با نومیدیهای ناشی از آن برخورد کنید.

پنج مرحله سوگ عبارتند از: انکار، خشم، سرزنش، افسردگی و پذیرش. بعد از گذشت این پنج مرحله، نوبت به احیاء و بازگشت و رسیدن به کنترل مجدد می‌رسد.

اولین واکنش شما نسبت به هر بحران اغلب انکارکردن است. تکان می‌خورید و احساس می‌کنید که این اتفاق نمی‌تواند روی داده باشد. قرار نبوده چنین اتفاقی بیفتد. زندگی و تجارت شما را مختل می‌کند. اولین واکنش شما این است که اصولاً اتفاق افتادن این حادثه را انکار کنید.

دومین مرحله در برخورد با بروز بحران خشم است. واکنش طبیعی شما این است که بر اشخاص و شرایط بتازید و آنها را مسؤول بروز این موقعیت معرفی کنید.

سومین مرحله برخورد با مرگ یا نومیدی سرزنش کردن است. این به خصوص در کار تجارت طبیعی است که کسی را مسبب حادثه‌ای که بروز کرده معرفی کنید. ممکن است در این شرایط کارکنان خود را به نداشتن صلاحیت و صداقت متهم کنید و آنها را اخراج نمایید. این اقدام نیاز عمیق بسیاری از اشخاص را برطرف

می‌سازد که در برخورد با هر بحران، دیگران را مشمول خطا و عتاب خود قرار دهند.

چهارمین مرحله در برخورد با مرگ یا نومیدی، افسرده شدن است. این واقعیت به شخص دست می‌دهد که اتفاق اجتناب‌ناپذیری افتاده است. آسیب وارد شده است. پولی از دست رفته است. احساس افسردگی اغلب با احساس تأسف‌خوردن به حال خود همراه است. شخص احساس می‌کند که قربانی شده است. احساس می‌کند کسانی در حق او خیانت کرده‌اند. به حال خود تأسف می‌خورید که چرا باید این اتفاق برای شما افتاده باشد.

پنجمین مرحله برخورد با مرگ یا مشکلات، پذیرفتن است. سرانجام به مرحله‌ای می‌رسید که می‌فهمید اتفاقی افتاده و بحرانی درگرفته و این اتفاق، غیر قابل برگشت است. چیزی مانند یک بشقاب چینی متلاشی شده یا شیری که به زمین ریخته است. با ضایعه‌ای که برایتان اتفاق افتاده کنار می‌آیید و متوجه آینده می‌شوید.

وقتی در برخورد با حادثه‌ای که پیش آمده به شرایط پذیرش می‌رسید، به سوی احیاء و بازگشت قدم برمی‌دارید. در اینجا کنترل کامل شرایط را به دست می‌گیرید و به جلو حرکت می‌کنید.

با چه سرعتی بهبود پیدا می‌کنید؟

همهٔ مراحل انکار، خشم، سرزنش، افسردگی و پذیرش را پشت سر می‌گذارند. تنها سؤالی که باقی می‌ماند این است: «این کار را به چه سرعتی انجام می‌دهند؟»

نشانهٔ کسی که از سلامت ذهنی برخوردار است، میزان انعطاف‌پذیری و توان جهش دوباره در برخورد با فراز و نشیبهای زندگی است. همان‌طور که **چارلی جونز**، سخنران، می‌گوید: «**مهم نیست چقدر سقوط می‌کنید، مهم این است که دوباره چقدر جهش می‌کنید.**»

وقتی با بحران روبه‌رو می‌گردید، وقتی با یک مشکل روبه‌رو می‌گردید، کار شما این است که در برابر مشکلات بایستید، آسیب را به حداقل برسانید و سازمان خود را به سمت آینده به حرکت درآورید. به جای اینکه کسی را سرزنش کنید، ببینید چه کارهایی می‌توانید انجام دهید. اگر کسی توپ را از دست داده، به جای اینکه عصبانی شوید و بر سرش فریاد بکشید، با او به مهربانی و محبت رفتار کنید.

خوشبخت کسی نیست
که مشکلی ندارد؛
خوشبخت کسی است که
با مشکلات مشکلی ندارد.

داستانی افسانه‌ای

یکی بود، یکی نبود. بر مبنای داستانی افسانه‌ای، جادوگری کینه‌توز شاهزاده‌ای خوش‌قیافه را به قورباغه‌ای زشت تبدیل کرد. طلسم این جادوگر در صورتی شکسته می‌شد که شاهزاده خانمی این قورباغهٔ زشت را می‌بوسید. جادوگر مطمئن بود چنین رویدادی هرگز اتفاق نخواهد افتاد.

روزی، روزگاری، در همان زمان، شاهزاده‌خانمی آرزو داشت با شاهزاده‌ای خوش‌قیافه دیدار کند تا بتواند با او ازدواج کند؛ اما چنین شاهزاده‌ای هنوز در مسیر زندگی شاهزاده خانم قرار نگرفته بود. یک روز در حالی که شاهزاده خانم، تنها در جنگل، نزدیک برکه‌ای کوچک قدم می‌زد؛ قورباغه‌ای زشت را دید که در آنجا زندگی می‌کرد. وقتی شاهزاده خانم به آرامی کنار برکه نشست، به موقعیتش اندیشید و آرزو کرد کاش شاهزاده‌ای خوش‌قیافه در مسیر زندگی او قرار می‌گرفت. ناگهان قورباغهٔ زشت مقابل او پرید و با او سخن گفت.

قورباغه به شاهزاده خانم گفت که او در واقع شاهزاده‌ای خوش‌قیافه است و اگر شاهزاده خانم او را ببوسد، به همان شاهزاده‌ای تبدیل می‌شود که در گذشته بوده است. به این ترتیب با شاهزاده خانم ازدواج خواهد کرد و همواره عاشق او خواهد ماند.

این اندیشه بسیار عجیب و بی‌معنی به نظر می‌رسید، اما شاهزاده خانم با وجود بی‌میلی شدید، همهٔ تلاش و جسارتش را به کار گرفت و قورباغه را بوسید.

همانگونه که قورباغه گفته بود، او بی‌درنگ به شاهزاده‌ای خوش‌قیافه تبدیل شد. شاهزادهٔ خوش‌قیافه به

عهد و پیمانش وفادار ماند. او با شاهزاده خانم ازدواج کرد و آنان از آن زمان به بعد شادمانه در کنار یکدیگر زندگی کردند.

نکتهٔ اخلاقی داستان

به نظر می‌رسد کما بیش همهٔ انسانها در زندگیشان با یک یا چند مانع روبه‌رو هستند که اجازه نمی‌دهد آنان به راستی انسانی شاد، تندرست و با نشاط باشند و با اشتیاق و امیدی فراوان در انتظار فرارسیدن روزی جدید از زندگیشان به‌سر برند.

قورباغهٔ زندگی شما چیست که باید آن را ببوسید تا بتوانید به همهٔ اهداف ارزشمندتان برسید؟ کدام رویدادهای منفی زندگیتان را باید با آغوش باز بپذیرید، به آنها رسیدگی کنید تا خودتان را به انسانی شگفت‌انگیز تبدیل کنید که به راستی شایسته‌اش هستید.

ایستادگی، ویژگی مشخص موفقیت

مطالعه و تحقیقات نشان می‌دهد که مدیران، کارفرمایان و مردان موفق جهان از ارادهٔ چیرگی‌ناپذیر و مقاومتی تزلزل‌ناپذیر برخوردار هستند. هر انسانی که در زمینه‌ای به موفقیتی چشمگیر می‌رسد، بیشتر وقتها طی سالیان دراز پیش از آنکه به پیروزی نهایی برسد باید با ناملایمات فراوان دست و پنجه نرم کند.

در ۱۸۹۰، آمریکا در رکورد اقتصادی سختی گرفتار شده بود. کارخانه‌ها، صنایع و بازرگانان در سراسر کشور ورشکست شده و هزاران هزار انسان از کار بیکار شده بودند. بازرگانی که در **میدوست** زندگی می‌کرد، در کشاکش این رکورد، هتل را از دست داد و با پول کم و وقت زیاد بر جای ماند. او تصمیم گرفت برای برانگیختن و الهام بخشیدن ملتش برای ایستادگی و ادامه دادن تلاش و سازندگی، کتابی بنویسد.

این بازرگان، **اوریسون سویت ماردن** نام داشت. او در بالای یک اصطبل، اطاقی کرایه کرد و به مدت یک سال تمام شب و روز را کار کرد تا کتابی نوشت که آن را **«در راه پویایی»** نام گذاشت. این کتاب شرح حال زنان و مردان بی‌شماری را بیان می‌کرد که در برابر دشواریهای فراوان به سختی پایداری کرده تا به پیروزی رسیده‌بودند.

سرانجام کتاب به پایان رسید. اوایل غروب، اوریسون صفحهٔ پایانی را تمام کرد. خسته و گرسنه بود؛ برای شام به رستوران کوچکی در پایین خیابان محل سکونتش رفت. زمانی که در رستوران نشسته بود و شام می‌خورد، اصطبل آتش گرفت. تا وقتی که برگشت تمام دست نوشته‌هایش که بیش از ۵۵۰۰ صفحه می‌شد در شعله‌های آتش سوخت.

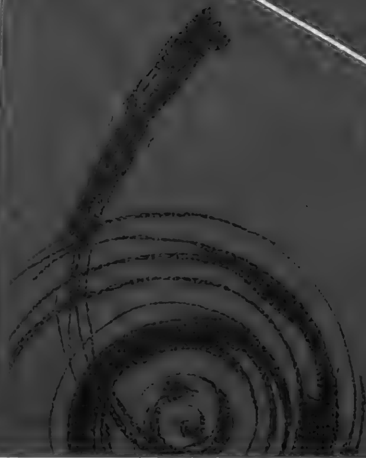
هرگز تسلیم نشوید

در ابتدا ناامیدی و افسردگی وجود او را فرا گرفت. سپس به یاد آورد که در تمام صفحات کتابش از اهمیت ایستادگی در برابر ناامیدی سخن گفته است. پس با الهام گرفتن از ذخایر درونی خود، بار دیگر نوشتن کتاب را آغاز کرد و یک سال دیگر برای آن وقت گذاشت. او تسلیم نشد.

وقتی کتاب به پایان رسید، چاپ آن را به ناشران چندی پیشنهاد داد، ولی در میانه رکورد اقتصادی که اکنون سومین سال را سپری می‌کرد، هیچ‌کس به چاپ یک کتاب الهام دهنده و تشویق کننده علاقه‌ای نشان نمی‌داد. او شرایط را پذیرفت و منتظر شد تا وضعیت بهتر شود. پس از آن به **شیکاگو** رفت و مشغول به کار شد.

روزی با یکی از دوستانش که با ناشری آشنا بود دربارهٔ کتابش حرف زد. ناشر دستنویس کتاب او را خواند و بسیار علاقه‌مند شد. او احساس کرد که این کتاب درست همان کتابی است که آدمها باید در بحبوبهٔ یک بحران اقتصادی- یا هر زمان دیگر بخوانند. کتاب او منتشر شد و در فهرست کتابهای بسیار پرفروش قرار گرفت. این کتاب منبع الهام و تشویق و ترَغیب هزاران هزار انسان واقع شد.

بسیاری از سیاستمداران بزرگ و مردان موفق در عرصهٔ کار و تجارت گفته‌اند که کتاب او آمریکا را به قرن بیستم رساند. این کتاب تأثیر بسزایی روی اذهان تصمیم‌گیرندگان در سراسر کشور داشت و در تاریخ کتابهای رشد و توسعه فردی تا آن زمان، یکی از مهمترین کتابهای کلاسیک شناخته شد. کتاب در راه پویایی به وسیله کسانی **مثل هنری فورد، توماس ادیسون، هاروی فایرستون و جی.پی مورگان مطالعه شد و سرمشق ایشان قرار گرفت.**



حرکت کنید و ادامه بدهید

اوریسون سویت ماردن در کتابش نوشت:«**برای موفقیت دو پیش نیاز اساسی وجود دارد. نخست، آغازکردن با اراده‌ای استوار. دوم، ادامه‌دادن با سرسختی.**» او با اشاره به ویژگی پایداری، نوشت:«**برای مردی که توانایی خود را تشخیص می‌دهد، ناامید نمی‌شود و اراده‌ای راسخ و چیره‌ناپذیر دارد، شکست وجود ندارد، برای مردی که هرگاه به زمین می‌خورد برمی‌خیزد، در موقعیتهایی مشابه که دیگران تسلیم می‌شوند پایداری می‌کند و زمانی که بقیهٔ آدمها عقب‌نشینی می‌کنند او به حرکت ادامه می‌دهد، شکست معنا ندارد.**»

با طلا باید نوشت

● کلمات، حباب روی آبند ولی اعمال انسان مانند قطره‌های طلاست.

«ضرب المثل چینی»

●●●

● به حرف متخصصین و کارشناسان گوش دهید. آنان به شما خواهند گفت که چه کاری غیرممکن است و چرا، سپس به سراغ انجام آن کار بروید.

«رابرت هنلین»

●●●

● منتظر فرصت‌های خاص نباشید از هر فرصتی بهره بگیرید و آن را به فرصتی خاص بدل کنید.

«اوسیون اس ماردن»

● هیچ چیز نمی‌تواند انسانی را که طرز فکر درستی دارد از رسیدن به هدف باز دارد و هیچ چیزی در روی زمین نمی‌تواند به انسانی که طرز فکر نادرستی دارد کمک کند.

«توماس جفرسون»

●●●

● یک ماشین می‌تواند کار ۵۰ آدم عادی را انجام دهد، ولی هیچ ماشینی نمی‌تواند کار یک انسان فوق‌العاده را انجام بدهد.

« آلبرت هوبارد»

●●●

● تعمیرکردن سقف وقتی است که خورشید می‌درخشد.

«جان. اف. کندی»

● بلوط‌های تنومند از دانه‌های کوچک می‌رویند.

●●●

● یکی ارباب است و یکی برده؛ یا تو زمان را در دست می‌گیری یا زمان تو را، یا تو تجارت را مهار می‌کنی، یا تجارت تو را.

●●●

● سختی رهبری در این است که باید: قوی باشی، اما گستاخ نه.مهربان باشی اما ضعیف نه.جسور باشی اما قلدر نه. فکور باشی اما تنبل نه. عزت نفس داشته‌باشی، اما متکبر نباشی. شوخ‌طبع باشی بی‌آنکه رفتارت بلاهت‌آمیز باشد.

●●●

● یکی از بهترین نقاط شروع ایجاد تحول در زندگی، عمل‌کردن به هر آن چیزی است که در فهرست **«باید»**های ذهنی است.

دلیل دستیابی به موفقیت

چند سال قبل در همایشی در شهر **واشنگتن** شرکت کرده بودم. در فرصت صرف ناهار به رستورانی رفتم که نزدیک به محل همایش بود. رستوران بسیار شلوغ بود. در آخرین ردیف رستوران جایی برای خودم پیدا کردم و به تنهایی آنجا نشستم. میزی چهار نفره بود.

چند دقیقه بعد مرد مسن متشخصی به اتفاق زنی جوانتر که به نظر می‌رسید معاون یا دستیارش باشد، در حالی که سینی‌های غذا در دستشان بود به من نزدیک شدند. مشخص بود که دنبال میز خالی می‌گشتند. من بلافاصله بلند شدم و از آنها خواستم سر میز من بنشینند. ابتدا مردد بودند، اما وقتی اصرار کردم آمدند و سر میز من نشستند. ضمن صرف ناهار با هم حرف زدیم.

معلوم شد که اسم آن مرد **کاپ‌کاپ‌مه‌یر** است. من بلافاصله او را شناختم. او در امر موفقیت یک حماسه بود. کاپ‌کاپ‌مه‌یر، چهار کتاب پرفروش نوشته بود. در هر یک از این کتابها به ۲۵۰ اصل در زمینهٔ موفقیت اشاره شده‌بود. اینها حاصل چندین سال بررسی و مطالعه بودند. من هر چهار کتاب او را خوانده بودم، نه یک بار بلکه چند بار.

پس از مدتی صحبت از او سؤالی کردم که هر کس دیگری هم اگر جای من می‌بود این سؤال را می‌پرسید. از او پرسیدم:«از جمع این ۱۰۰۰ اصلی که برای موفقیت ارائه داده‌اید، به نظرتان کدامش از همه مهمتر است؟»

چشمکی به من زد و تبسمی بر لبانش نشست. انگار بارها و بارها این سؤال را از او پرسیده بودند. لذا بدون مکث و تردید به من جواب داد: «مهمترین اصل موفقیت همانی است که **البرت هیوبارد،** یکی از شاخص‌ترین نویسندگان آمریکا، در شروع قرن بیستم گفته‌است:«**نظم و انضباط شخصی توانایی انجام دادن کاری است که باید بکنید؛ چه این را دوست داشته باشید و چه نداشته باشید.»**

او در ادامهٔ صحبتش گفت:«۹۹۹ اصل موفقیت دیگر هم وجود دارد که من با مطالعه و با تجربه‌هایم به آنها دست یافته‌ام، اما بدون نظم و ترتیب شخصی هیچ‌کدام آنها مؤثر واقع نمی‌شوند، اما اگر نظم و ترتیب شخصی در کار باشد، همگی مؤثر واقع می‌شوند.»

از این‌رو می‌توان گفت که نظم و ترتیب شخصی کلید رسیدن به عظمت شخصی است. این یک کلید جادویی است که همهٔ درها را به روی شما می‌گشاید.

اصل واقعیت

جک ولش، رئیس سابق شرکت جنرال الکتریک، یکی از بهترین مدیران تجاری دنیا محسوب می‌شد. او معتقد بود مهمترین کیفیت در رهبری، آن چیزی است که او آن را «اصل واقعیت» نام داده است. این اصل می‌گوید: **باید با دنیا به شکلی که هست برخورد کنید، نه به شکلی که می‌خواهید باشد. باید با خود کاملا صادق باشید. نباید بی جهت امیدوار باشید که شرایط خود به خود بهتر شود.**

به‌خصوص وقتی موضوع انباشت ثروت مطرح می‌شود، باید با خود کاملا صادق باشید. اگر به واقع طالب ثروت هستید، نمی‌توانید ذهن خود را فریب بدهید. نمی‌توانید امیدوار باشید انگار که بلیت بخت آزمایی خریده‌اید و برحسب شانس و تصادف پولدار می‌شوید.

کار ناقص

روانشناس‌ها به این نتیجه رسیده‌اند که کار ناقص یا فعالیتی که شروع کرده‌اید و هنوز آن را به پایان نرسانده‌اید، منبع ایجاد اضطراب و خستگی است و اغلب به سردرد، کمردرد و سایر ناراحتیهای روان‌تنی منجر می‌شود.

در درون هر کس یک «**اجبار برای خاتمه دادن**» یا یک خواست عمیق باطنی برای تکمیل فعالیتهای شروع شده وجود دارد. این احساس برای عملکرد مثبت، مؤثر و تسلط روی کارها بسیار ضروری است.

هر بار که کاری را به پایان می‌رسانید، مغزتان کمی مادهٔ اندورفین ترشح می‌کند که «داروی شادی‌بخش» طبیعی نامیده شده است. به عبارت دیگر، با کامل کردن فعالیتها احساس خوشحالی، مثبت بودن و اعتماد به‌نفس به شما دست می‌دهد و انرژی و خلاقیت شما تحریک می‌شود. ترشح مقدار کمی اندروفین در مغز باعث افزایش حس عزت نفس و انگیزه‌های شخصی می‌شود.

از خود انسانی لازم و ضروری بسازید

در روزگاران قدیم روستای کوچکی بود که تعداد گربه‌های آن به شدت افزایش یافته‌بود، لذا گروهی مأمور بررسی مسأله شدند تا هرچه زودتر علت یا علل آن را پیدا کنند. پس از تحقیقات مفصل، سرانجام کاشف به عمل آمد که علت امر ناشی از فعالیت شدید گربهٔ نری بود که از توان جنسی بالایی برخوردار بود. دستور داده شد دامپزشک روستا گربه را عقیم کند.

دستور اجرا شد و تا دو سال همه چیز به حال عادی برگشت. پس از دو سال بار دیگر آمار گربه‌ها شروع به رشد کردند. دوباره به گروه دستور داده شد مسأله را بار دیگر مورد بررسی قرار دهند. گروه پس از بررسیهای لازم سرانجام به این نتیجه رسیدند که همان گربه پس از دو سال تحصیل در مدرسه عالی علوم اداری و بازرگانی هاروارد به عنوان مشاور به روستا بازگشته است.

یکی از منشی‌های ساکن **بوکاراتون فلوریدا**، در یکی از همایشهایم داستان جالبی برایم تعریف کرد. او به یکی از نوارهای من، دربارهٔ موفقیت، گوش داده بود و تصمیم گرفته بود که تا سال آینده ۵۹درصد بر درآمد خود بیفزاید. او ماهی ۱/۵۰۰ دلار حقوق می‌گرفت. این زن می‌گفت که فکر نمی‌کرد بتواند تا این حد بر درآمد خود اضافه کند؛ زیرا او در دبیرخانه‌ای کار می‌کرد که حقوق همه به یک اندازه و ثابت بود. با این حال، او دنبال راه‌هایی گشته بود که برای رئیسش تولید ارزش کند. او متوجه شد که رئیسش وقت قابل ملاحظه‌ای را صرف پاسخ دادن به مکاتبات روزانه می‌کند. یکی از روزها او تمام نامه‌های

رئیسش را برداشت و جواب آنها را نوشت و بعد نامه‌ها را برای ویرایش و امضاء به نزد رئیسش برد. رئیسش از کار او شگفت‌زده شد و بعد او را تشویق کرد که به این کار ادامه دهد. دیری نگذشت که ۹۰درصد مکاتبات رئیسش را انجام می‌داد.

او بعد از آن در یک دوره آموزشی شرکت کرد تا دربارهٔ گزارش نویسی اطلاعات و مهارتهای بیشتری به دست آورد. هر روز که می‌گذشت، او می‌توانست کارهای بیشتری انجام بدهد و در نتیجه رئیسش فرصت بیشتری پیدا می کرد که به کارهای اساسی‌تر خود بپردازد.

بعد از گذشت حدود سه ماه، رئیسش او را به اتاق خود صدا زد و در را بست. رئیسش گفت از کاری که او می‌کند بسیار متشکر است و می‌خواهد بر دستمزدش بیفزاید و بعد به او گفت این موضوع را با کسی در میان نگذارد، مبادا که تولید سر و صدا بکند. بعد حقوق او را از ماهی ۱/۵۰۰ دلار به ماهی ۱/۷۵۰ دلار افزایش داد.

به اشخاص بیشتر خدمت کنید

هر شغلی که دارید، فرصت مناسبی است که مسائل را حل کنید و نیازهای دیگران را بر طرف سازید. از آنجایی که نیازها و خواسته‌های اشخاص نامحدود است، فرصت شما برای ارزش‌افزایی هم نامحدود است.

هر خوش بیاری و فرصت مناسب با ایده‌ای برای خدمت‌کردن بیشتر شروع می‌شود. تقریباً تمامی کارفرمایانی که شرکتهای موفقی درست می‌کنند در خدمت سازمانهای دیگری هستند که بر ارزشهای آنها اضافه کنند.

منابع اصلی ارزش، کلید خلق ثروت، زمان و دانش است. وظیفهٔ شما این است که پیوسته بر دانش خود بیفزایید. بیش از ۴۰۰ سال قبل **فرانسیس بیکن** گفت:**«دانش، قدرت است»** اما این حرف به طور نسبی درست است. تنها زمانی که این دانش را در زمینه‌ای مورد استفاده قرار دهید تبدیل به قدرت می‌شود. کار شما باید این باشد تا دانشی فراهم آورید که بتوانید کارتان را سریع‌تر و به نحو احسن انجام بدهید.



فرمول اضافه بر ۴۰

رئیس: «شما به زندگی پس از مرگ اعتقاد دارید؟»
کارمند: «بله.»
رئیس: «خوب است. چون وقتی صبح امروز برای شرکت در مراسم تشیع جنازه پدربزرگتان اداره را ترک کردید، او به اینجا آمد و گفت که می‌خواهد شما را ببیند.»

در طول سالها من روشی را برای رسیدن به موفقیت طراحی کرده‌ام که اسم آن را« **فرمول اضافه بر ۴۰**» گذاشته‌ام. براساس این فرمول، اگر شما فقط ۴۰ ساعت در هفته کار کنید فقط به اندازه‌ای پول در می‌آورید که زنده بمانید، شغلی معمولی خواهید داشت و تقریباً در حالت ورشکستگی به سر خواهید برد.

از طرف دیگر هر یک ساعتی که اضافه بر آن ۴۰ ساعت در طول هفته کار کنید، یک نوع سرمایه‌گذاری برای آینده‌تان محسوب می‌شود. می‌توانید براساس تعداد ساعتهایی که بیشتر از ساعتهای عادی یک هفته کار می‌کنید، به دقت پیش‌بینی کنید که در آینده چه وضعیتی خواهید داشت.

در آمریکا یک کارآفرین و میلیونر خودساخته به طور متوسط ۵۹ ساعت در هفته کار می‌کند. این قبیل افراد ابتدا ۷۰ ، ۸۰ و ۹۰ ساعت در طول هفته و هر هفت روز هفته کار می‌کردند و گاهی قبل از رسیدن

به یک پیشرفت بزرگ، به مدت چندین سال به همین شکل کار می‌کردند.

سخت‌کوشی هیچ جایگزینی ندارد و هرچه سخت‌تر کار کنید، خوش‌شانس‌تر می‌شوید. براساس قانون احتمالات اگر شما سخت‌تر و طولانی‌تر از افراد معمولی کار کنید، به زودی نتیجه کارتان بسیار بیشتر از آنها خواهدبود.

به همین دلیل دوست‌داشتن کارتان بسیار مهم است. شما هنگامی می‌توانید برای غلبه بر موانع، انرژی و انگیزه‌تان را حفظ کرده و مقاومت کنید که به کارتان، کالا و خدمات، مشتریها و کارمندانتان علاقمند باشید.

رمز بزرگ موفقیت این است**«کاری را انجام بدهید که دوست دارید و سپس در آن کار مهارت کامل پیدا کنید.»**

باید آنقدر کارتان را دوست داشته باشید که بتوانید ماه‌ها و سالها با تمام وجود به آن کار ادامه دهید. باید از صمیم قلب معتقد باشید که کالا و خدمات شما برای مشتریانتان خوب، ارزشمند و مهم هستند. باید خودتان را متعهد کنید که کارتان را به شکلی عالی انجام دهید و به طور مرتب به رشد فردی‌تان ادامه بدهید.

حوزه‌های کلیدی شغلتان را کشف کنید

روزی جراحی برای تعمیر اتومبیلش آن را به تعمیرگاه برد. تعمیرکار بعد از تعمیر به جراح گفت:
«من تمام اجزا ماشین را می‌شناسم و موتور و قلب آن را کامل باز می‌کنم و تعمیر می‌کنم. در حقیقت من آن را زنده می‌کنم. حال چه‌طور درآمد سالانهٔ من یکصدم شما هم نیست؟»
جراح نگاهی به تعمیرکار انداخت و گفت:
«اگر می خواهی درآمدت ۱۰۰ برابر من شود، این بار سعی کن زمانی که موتور در حال کار است آن را تعمیر کنی.»

در هر شغلی، حوزه های کلیدی وجود دارد. منظور این است که اگر بخواهید در کارتان موفق شوید، باید به نتایج خاصی دست پیدا کنید. در زمینهٔ فروش، مدیریت و تجارت، باید به نتایجی برسید که برای موفقیت در حرفه و کارتان ضرورت دارد. باید بدانید برای اینکه موفق شوید چه نتایجی را باید به دست آورید و بعد برنامه‌ای بریزید تا در این زمینه‌ها به کفایت و کاردانی برسید.

کندترین فرزند شما

ضعیف‌ترین مهارت کلیدی شما سقف و اوج عملکرد و درآمدتان را تعیین می‌کند. این کمبود درمهارت مهمی که مورد نیاز شماست، می‌تواند شما را به عقب نگه دارد.

گاه از حضار در همایشهایم می‌پرسم: «اگر قرار شد با جمعی کودک به راهپیمایی بروید، سرعت راه رفتن شما را چه کسی تعیین می‌کند؟» و شرکت‌کننده‌گان، اغلب بدون مکث و تردید می‌گویند: «کودکی که از همه کندتر حرکت می‌کند.»

به همین شکل، در هر چه مهارت کمتری داشته باشید، سرعت حرکت شما کاهش می‌یابد. این مهارت، سرعت و پیشرفت و موفقیت شما را رقم می‌زند.

احاطه و تسلط نقش تعیین‌کننده دارد

ضعیف‌ترین مهارت کلیدی شما، به احتمال زیاد، آن کاری است که انجام دادنش را دوست ندارید. در انجام دادن آن کار راحت نیستید. گاه این کار را دوست ندارید و زمانی از آن می ترسید؛ اما این نکته را بدانید: **تنها دلیلی که دوست ندارید کاری را انجام بدهید این است که در آن کار به‌خصوص، از مهارت و توانمندی برخوردار نیستید.**

اما باز هم خبر خوش این است که همهٔ مهارتها آموختنی هستند. می‌توانید هر مهارتی را که برای پیشرفت و ترقی خود به آن احتیاج دارید، بیاموزید. هدفی را در نظر بگیرید، برنامه‌ای بریزید و بعد همه روزه تلاش کنید در آن کار بهتر و تواناتر شوید. یک هفته، یک ماه یا یک سال بعد وقتی به عقب نگاه می‌کنید، حیرت‌زده می‌شوید که چقدر بر تواناییهای خود افزوده‌اید.

تنها یک مهارت بیشتر

و بالاخره برای رسیدن به سطح بهترینها به یک نکتهٔ نهایی می‌رسیم. ممکن است برای دو برابر کردن بهره‌وری، عملکرد، بازده و درآمد خود، تنها یک مهارت کم داشته باشید. ممکن است با فراگرفتن تنها یک مهارت کلیدی دیگر، بتوانید در موقعیتی به مراتبِ برتر از آنچه قبلاً داشتید، برسید. اجازه ندهید تنها به دلیل کمبود یک مهارت از آنچه می‌توانید به آن دست پیدا کنید، باز بمانید.

اصل سخت کوشی

سه تا پسر دربارهٔ پدرهایشان لاف می‌زدند:
اولی گفت: «پدر من سریع‌ترین دونده است. اون می‌تونه یک تیر رو با تیرکمون پرتاب کنه و بعد شروع به دویدن کنه و از تیر جلو بزنه.»
دومی گفت: «تو به این می‌گی سرعت؟ پدر من شکارچیه. اون شلیک می‌کنه و زودتر از گلوله به شکار می‌رسه.»
سومی سرشو تکون داد و گفت:«شما دو تا هیچی راجع به سریع بودن نمی‌دونید. پدر من کارمند دولتی است. اون کارشو ساعت ۴:۳۰ تعطیل می‌کنه و ۳:۴۵ تو خونه است!»

باید مشهور شوید که پرکارترین کسی هستید که در سازمان خود کار می کنید. اگر کسی در محل کار خواست با شما صحبتهای غیر کاری بکند، به او بگویید که بعد از پایان ساعات کار این صحبت را می‌کنید. مرتب در ادامهٔ هر وقفه‌ای که در کار می‌افتد به تکرار به خود بگویید: «برگرد سر کار! برگرد سر کار!»

کسانی هستند که مشهور به پرکاری می‌شوند. در تجارت می‌گویند: «همه، همه چیز را می‌دانند.» پنهان‌کاری وجود ندارد. همه می‌دانند که در هر سازمانی چه کسی سخت‌کوش است.

زودتر کارتان را شروع کنید، دیرتر کارتان را ترک کنید

ناپلئون هیل، نویسندهٔ کتاب «**بیندیشید و ثروتمند شوید**» زمانی به کسی اشاره داشت که از پایین‌ترین ردهٔ سازمانی شروع کرد، همهٔ همکارانش را پشت سر گذاشت و به بالاترین ردهٔ سازمانی رسید. راهکار ساده‌ای داشت. او متوجه شد که رئیسش در مقایسه با سایر کارکنان کمی زودتر به محل کارش می‌آید و بیشتر در محل کارش باقی می‌ماند. این جوان مصمم شد که ۱۵ دقیقه قبل از رئیسش بیاید و ۱۵ دقیقه بعد از او محل کار را ترک کند.

او روز بعد تصمیمش را به اجرا گذاشت. این یکی از نشانه‌های اشخاص موفق است. آنها مسامحه نمی‌کنند. مرد جوان ۱۵ دقیقه قبل از رئیسش به اداره می‌آمد، مشغول کار می‌شد و ۱۵ دقیقه بعد از رئیسش محل کار را ترک می‌کرد.

صبور باشید و مداومت به خرج دهید

تا چندین هفته، رئیس کارمند جوان حرفی نزد. یکی از روزها، بعد از تمام شدن ساعت کار، رئیسش به سر میز او آمد و پرسید که چرا به نظر می‌رسد او همیشه پشت میزش نشسته‌است؟ مرد جوان جواب داد که می‌خواهد در شرکتش کارمند موفقی باشد و می‌داند که نمی‌تواند موفق شود، مگر آنکه از سایر کارکنان بیشتر کار کند.

رئیس سری به علامت تأیید فرود آورد، تبسمی کرد و از میز کارمند جوان فاصله گرفت. دیری نگذشت که رئیس از او خواست کاری را که در شمار وظایفش نبود، انجام بدهد. کارمند جوان به سرعت این کار را انجام داد. دیری نگذشت که رئیسش کار دیگری را به او محول ساخت و او این کار را هم در اسرع وقت انجام داد. در مدت یک سال، او کارهای فوق‌العاده و متعددی انجام داد.

در سال دوم استخدام، این کارمند ارتقای درجه گرفت. او بیشتر مطالعه کرد، مهارتهایش را بهبود بخشید و به پرکاری خود ادامه داد. پس از چند سال، او تمام رقبای خود را کنار زده بود و مورد احترام همهٔ سرپرستان و مدیران قرار گرفته بود. آنها خیلی زود به او ارتقای درجه دادند و دیری نگذشت که او در شمار یکی از مدیران شرکت قرار گرفت و سرانجام به مقام معاونت شرکت رسید.

این راهکاری ساده است که هر کس بخواهد موفق شود، می‌تواند از آن استفاده کند.

جبر انتخاب

واقعیت امیدبخش زندگی این است که زندگی ما بیشتر از آنچه تصور می‌کنیم بر مدار انتخاب و اختیار برقرار است؛ حتی در شرایطی که تصور می‌شود زمین‌گیر شده‌ایم و با محدودیتهای عدیده دست و پنجه نرم می‌کنیم، حق گزینشهای بهتری داریم. اگر احساس می‌کنید اراده و آزادی ندارید، وقتی باریک‌بین باشید و با دقت شرایط خود را بررسی کنید، متوجه می‌شوید بیچارگی را نیز شما انتخاب کرده‌اید. احساس اجبار یک انتخاب است. احساس سرزندگی یک انتخاب است. هر چند در بسیاری از موارد مستقیماً آنها را انتخاب نکرده‌ایم. تنها جبر زندگی، اختیار است.

«مسعود لعلی»

تبلیغ

فیلی در جنگلی به شیری برخورد و از او پرسید:«چرا اینقدر غرش می‌کنی؟»
شیر پاسخ داد:«من سلطان جنگل هستم و می‌غرم تا این حقیقت مسلم را به سمع جانوران برسانم.»
خرگوشی در آن نزدیکیها گفتگوی آن دو را شنید و تحت تأثیر حرفهای شیر قرار گرفت.
روز بعد خرگوش به روباهی برخورد و خواست که از تدبیر شیر بهره جوید، اما هنگامی که درصدد غرش برآمد، هرچه زور زد صدای نازکی که بی شباهت به جیک جیک جوجه نبود، از گلویش بیرون آمد. صدای جیک جیک او نظر روباه را جلب کرد و روباه گرسنه متوجه طعمهٔ لذیذ شد و او را شکار کرد و خورد.
در بازار زندگی، اگر چیزی برای عرضه‌کردن نداری بهتر است خاموش باشی.

جک ولش، مدیر عامل جنرال‌الکتریک، به گفتن این جمله شهرت داشت:**«اگر موقعیت رقابتی ندارید، رقابت نکنید.»** فلسفهٔ او این بود که جنرال‌الکتریک در هر بازاری فعالیت کند، باید شماره یک یا دو باشد؛ در غیر این صورت باید آن بازار را ترک کند.

آیا شما در بازار خود شمارهٔ یک یا دو هستید؟ آیا می‌توانید باشید؟ برنامه‌تان برای رسیدن به موقعیت در بازار چیست؟

کدام بخش از کارمان ویژه و بهتر و برتر از دیگران است؟

تفاوتهای کوچک، منتهی به نتایج بزرگ می‌شوند

سه موش در سوراخی زندگی می‌کردند. یک روز تصمیم می‌گیرند بروند پیاده‌روی، اما ناگهان صدای گربه‌ای آنها را می‌ترساند و منصرف می‌شوند. بعد از مدتی یکی از آنها گوش می‌دهد تا مطمئن شود گربه رفته است. دیگر صدایی به گوش نمی‌رسد، اما صدای پارس سگی شنیده می‌شود. به این ترتیب خیال موشها راحت می‌شود و از سوراخشان بیرون می‌آیند. با کمال تعجب می‌بینند که گربه بیرون از سوراخ منتظرشان است و راه فراری ندارند.

گربه هر سهٔ آنها را می‌خورد و با خوشحالی می‌گوید: «چقدر خوب است که دو زبانه باشی.»

نتیجهٔ اخلاقی: «بهتره زبان دوم و سوم یاد بگیری!»

اغلب کمی بهبود در طرز فکر و عملکرد می‌تواند نتایج حیرت‌انگیزی برجای بگذارد. نیازی به این نیست به دانشگاه بروید و سالها درس بخوانید و به حدی برسید که مدارک مورد نیاز خود را کسب کنید. گاه تغییری کوچک در کاری که می‌کنید، می‌تواند نتایج حیرت‌انگیز بر جای بگذارد.

اجازه بدهید مثالی بزنیم. اگر یک اسب در یک مسابقه اسب‌سواری به اندازهٔ یک بینی از سایر اسبها جلو بزند، ۱۰ برابر اسبی که دوم شده است جایزه می‌گیرد. آیا این بدان معناست که اسب اول ۱۰ برابر سریع‌تر می‌دود؟ آیا دو برابر سریع‌تر می‌دود؟ ۱۰درصد سریع‌تر می‌دود؟ نه، اسب برنده تنها چند

سانتیمتر سریع‌تر می‌دود.

به همین شکل، اگر اندکی اطلاعات در زمان و مکانهای مناسب داشته باشید، می‌تواند به شما امکان بدهد که تفاوتی عظیم ایجاد کنید. گاه یک ایدهٔ ساده می‌تواند تمام زندگی شما را تغییر دهد.

از دام دانستگی اجتناب کنید

امروزه، موفق‌ترین اشخاص کسانی هستند که پیوسته بر یادگیریهای خود می‌افزایند. این اشخاص آغوش خود را به روی ایده‌های نو و روشهای جدید گشوده‌اند. اشتباه بزرگی که خیلی‌ها و از جمله کسانی که از دانشگاه‌ها فارغ‌التحصیل شده‌اند می‌کنند، این است که فکر می‌کنند همهٔ دانش موجود در یک زمینه را می‌دانند. گاه این اشخاص فکر می‌کنند آنچه می‌دانند تنها چیزهایی است که برای داشتن احتیاج دارند.

ما به این **«دام دانستگی»** می‌گوییم. کسی که گرفتار این باور است، نمی‌داند و متوجه نیست که نمی‌داند. کمک‌کردن به این اشخاص غیر ممکن است. **شروع درایت و دانستگی این است که متوجه شوید که نمی‌دانید.**

برای تامل بیشتر

● هراسهای شکل گرفته در عمق وجود شما اغلب در بهانه‌ها و توجیهات شما دیده می‌شوند. اغلب اوقات، از این توجیهات برای معرفی‌کردن خود به عنوان یک قربانی استفاده می‌کنید.

● وقتی بهانه می‌آورید و دیگران را سرزنش می‌کنید، خودتان را از مسؤولیت مبرا می‌سازید. در ضمن خود را معاف می‌کنید که برای اصلاح موقعیت هیچ اقدامی صورت ندهید. اجازه ندهید این اتفاق برای شما بیفتد.

● وقتی که موفقیتهای مالی بزرگ به دست می‌آورید، ممکن است دیگران از شما بپرسند: «از اینکه این همه ثروت به دست آورده‌ای احساس گناه نمی‌کنی؟» و شما می‌توانید با اعتماد به نفس و غرور پاسخ دهید: **«نه، به هیچ وجه، زیرا من به این نتیجه رسیده‌ام که بهترین راه برای کمک کردن به آدمهای فقیر این است که یکی از آنها نباشم.»**

● اکثر آدمها به جای هدف، دارای آرزو هستند. آنان صاحب رؤیا، خواب و خیال و امیدهایی هستند که من آنها را اهداف دود سیگاری می‌نامم. اهدافی که به سرعت پخش و سپس بدون هیچ‌گونه تمرکز شفافی روی آنها و مسیر رسیدن به آنها در خواب و خیال محو می‌شوند. **خانهٔ رؤیایی شما تنها یک رؤیا باقی می‌ماند، مگر اینکه آنها را تغذیه کنید** و رشد دهید. تنها زمانی که به راستی یک برنامه‌ریزی دقیق تهیه کرده و جزئیات سفر خود را آماده کنید، می‌توانید مطمئن باشید که به مقصد خواهید رسید.

خودمدیریتی

یکی از نشانه‌های انسانهای برتر این است که می‌توانند بر خود مدیریت کنند. اگر در شرکتی کار می‌کنند، تصور می‌کنند که رئیسشان کنار دست آنها نشسته در هر لحظه بر کارشان نظارت دارد و ارزیابی سالانهٔ خود را از آنها تکمیل می‌کند.

تنها ۲درصد مردم جامعه می‌توانند بر خود مدیریت کنند و طوری رفتار نمایند که انگار در تمام مدت روز کسی به نظارت آنها نشسته است.

فرمول تضمینی برای ثروتمند شدن

گاهی در طول صحبتهایم از حاضرین می‌پرسم:«اگر قرار باشد به شما فرمولی بدهم تا پولدار شوید، حاضرید بشنوید؟» البته، همه دستهایشان رابه نشانهٔ موافقت بالا می‌برند و بعد من هم فرمول تضمینی موفقیت و ثروت ابدی را به آنها می‌دهم. فرمول این است:«**هرمقدار که در سال برای ماشینتان خرج می‌کنید، به همان اندازه برای ذهنتان خرج کنید. همین و بس!**» به همین سادگی. تضمین‌شده، واضح، روشن و در هر زمان قابل اجرا.

نیمی از رانندگان، ماهانه ۶۰۰ دلار صرف هزینه‌های بیمه، سوخت، تعمیر و نگهداری و... ماشین خود می‌کنند. اگر درآمدتان بالاست، حتماً بیشتر هم خرج می‌کنید. به هر حال هر مقدار که هزینهٔ این موارد می‌شود، به همان میزان برای ذهن خود سرمایه‌گذاری کنید تا حتی از آنچه هم اکنون انجام می‌دهید، بهتر شوید. در اولین سالی که از این فرمول استفاده کنید، درآمدتان ۲۵ تا ۵۰ درصد و یا حتی بیشتر افزایش خواهد یافت و در مسیر زندگی و شغلتان به اوج خواهید رسید.

اتومبیل، کالایی‌است که ما از آن به عنوان سرمایهٔ بی‌ارزش نام می‌بریم. حسابداران آن را کالایی با سیری در مسیر نزول می‌دانند. به این معنا که از زمان خرید ماشین هر سال مبلغ مشخصی از ارزش آن کاسته می‌شود تا در نهایت به ارزشی معادل صفر برسد. در آخر، ماشین به نقطه‌ای می‌رسد که چیزی به جز آهن‌قراضه نیست و تنها به درد ذوب شدن و ساختن یک ماشین جدید می‌خورد.

ولی ذهن شما سرمایه‌ای باارزش است. هرچه پول بیشتری براٍیش سرمایه‌گذاری کنید(مطالعه و فراگیری معلومات و مهارتهای جدید)، با ارزش‌تر خواهید شد. اصلا مهم نیست که چه مقدار سرمایه صرف ماشینتان می‌کنید؛ چرا که به زودی ارزشش معادل هیچ خواهد بود، ولی زمانی که بر روی ذهنتان سرمایه‌گذاری می‌کنید، با هر عقیده یا دیدگاه جدید، توانایی کسب درآمدتان را بالا می‌برید.
به همین دلیل است که افراد دارای علم و تجربهٔ بیشتر، نسبت به افراد دارای علم و تجربهٔ کمتر، درآمد بالاتری دارند. توانایی کسب درآمد آنها بیشتر است. آنها ذهن خود را به سرمایه‌ای با ارزش تبدیل کرده‌اند که هر ساله بر ارزش آن به دلیل رسیدن به نتایج کمی و کیفی، با به کارگیری از مغزشان در کار، افزوده می‌شود. شما نیز می‌توانید چنین کنید.

در ماشین خود به نوارهای آموزشی گوش بدهید

این عادت را در خود به وجود آورید که هنگام رانندگی و رفتن از یک مکان به مکان دیگر، به نوارهای آموزشی گوش بدهید. با تبدیل اوقات رانندگی به اوقات گوش دادن به برنامه‌های آموزشی، می‌توانید یکی از بهترین تحصیل کرده‌ها شوید .طبق گزارش انجمن اتومبیل امریکا، هر شخص که صاحب اتومبیل است، به طور متوسط در سال ۱۲۰۰۰ تا ۲۵۰۰۰ مایل رانندگی می‌کند و این مقدار معادل ۵۰۰ تا ۱۰۰۰ ساعت رانندگی در سال است. و برابر دوازده و نیم تا بیست و پنج هفتهٔ کاری (بر اساس چهل ساعت) یا سه تا شش ماه با چهل ساعت کار در هفته می‌باشد و همچنین برابر با یک یا دو ترم کامل دانشگاهی است.

در دانشگاه تمام وقت ماشینی حضور یابید

تصور کنید که رئیستان نزد شما آمده و می‌گوید:«قصد دارم به شما سه تا شش ماه مرخصی جهت پرداختن به بهبود امور شخصی فعالیتهای کاری بدهم.» و شما می‌دانید که در آخر باید مبلغ گزافی را بابت این کار بپردازید. طبق تحقیقی که در دانشگاه **ساترن کالیفرنیا** انجام شده، شما می‌توانید فقط با گوش کردن به نوارهای آموزشی زمانی که در اتومبیلتان نشسته‌اید و از جایی به جای دیگری می‌روید، از همان مزایای حضور در دانشگاه به طور تمام وقت بهره‌مند شوید.

قاعده از این قرار است: **بدون گوش‌کردن به برنامه‌های آموزشی، رانندگی نکنید**. شما نمی‌توانید از گوش‌دادن به آنها اجتناب کنید. ماشین خود را به دانشگاهی تبدیل نمایید.

در جریان باشید

یکی از دوستان من مشاور مدیریتی بود. او از طرف شرکتی برای دادن راهکارهایی به منظور ایجاد تغییراتی در تجارتشان استخدام شده بود. فروش و سوددهی در حال تنزل بود. رقبا بی‌وقفه به پیش می‌رفتند و مدیریت شرکت نیز شدیداً نیازمند کمک بود.

دوستم چند سؤال در زمینهٔ کاری آنها کرد و گفت: «می‌توانید اسم چند کتاب، مجله یا خبرنامه که در مورد این صنعت مطلب منتشر کرده‌اند را به من بدهید؟» مدیر عامل شرکت با تعجب او را نگاه کرد وپاسخ داد: «هیچ مجله یا کتابی را نمی‌شناسم تا به شما معرفی کنم. وقت مطالعه و اینجور چیزها را ندارم. حتی نمی‌توانم در مذاکرات مربوط به این صنعت شرکت کنم؛ چون سرم بیش از حد شلوغ است.»

دوستم از جایش بلند شد و گفت: «خب، بنابراین می‌توانم بدون بررسی بیشتر به شما بگویم که اشکال کار شما کجاست. شما اصلاً از تحولاتی که در صنعتتان در حال رخ‌دادن است خبر ندارید. و اگر چیزی نخوانید و اطلاعاتتان را دربارهٔ این تغییرات به‌روز نکنید، در آینده وجود نخواهید داشت.»

این موضوع در مورد افراد مشغول به کار درتجارتهایی با تغییر سریع نیز صدق می‌کند. اگر شما به شدت به دنبال به‌روزکردن اطلاعات در کارتان نباشید، آینده‌ای نخواهید داشت.

با ارزش‌ترین سرمایهٔ خود را به کار گیرید

از همین امروز تصمیم بگیرید تا ۳درصد از درآمدتان را به خود، به‌روز کردن معلومات و مهارتهایتان اختصاص دهید. این ۳درصد را در راه رشد شخصیت فردی و حرفه‌ای خرج کنید. در مجلات مربوط به زمینهٔ کاری‌تان عضو شوید. هر کتابی که در مورد تجارت شما نوشته شده بخوانید. در ماشین خود به برنامه‌های آموزشی گوش بدهید. به تنهایی و با کارمندان خود برنامهٔ آموزشی تماشا کنید و در هر همایش یا برنامهٔ آموزشی دیگر شرکت کنید.

به شما قول می‌دهم اگر فقط چند سال ۳درصد از درآمدتان را به خود اختصاص دهید، به زودی وقت کافی برای خرج سود حاصل از این سرمایه‌گذاری را نخواهید داشت.

NO
REST
S WORTH
ANYTHING
EXCEPT THE
REST THAT IS EARNED.

|| آسایش هیچ ارزشی ندارد
مگر آسایشی که بعد از کشاکش بدست
آمده باشد||



شغل جدید شما

دو مدیر در رابطه با چگونگی مقابله با مشکلات کاری خود با هم صحبت می‌کردند.
اولی:«من روش جدیدی را از سال قبل شروع کرده‌ام و اصرار دارم هر کدام از کارمندانم هر سه ماه یک‌بار دست‌کم یک هفته، به مرخصی اجباری برود.»
دومی: دلیل این کار چیست؟
اولی:«برای اینکه به این ترتیب تشخیص بدهم بدون وجود کدامیک از آنان می‌توان کارها را سر و سامان داد.»

گاه از اشخاص حاضر در همایشهایم می‌پرسم:«کار بعدی آنها چه می‌تواند باشد؟» سؤال دوم را از آنها می پرسم:«۵ تا ۱۰ سال آینده در چه صنعت و حرفه‌ای فعال خواهید بود؟»
با توجه به آمار و ارقام موجود، اشخاص در غرب طی عمر خود ۱۴ تا ۱۵ بار شغل عوض می‌کنند که هر کدام دو سال یا بیشتر دوام می‌آورد. صنعت و حرفه‌ها هم حدود پنج سال تغییر می‌کنند.
آنچه را که امروز می‌دانید، پنج سال دیگر بی‌ارزش خواهد بود که علتش تغییرات شدیدی است که در همهٔ ابعاد شغلی و زندگی به وجود می‌آید.
به همین دلیل است که **پیتر دروکر** می‌گوید:«تنها مهارتی که طی سالهای آینده منتفی نمی‌شود توانایی یاد گرفتن مهارتهای جدید است.»

پیوسته به آینده فکر کنید

می‌خواهید در سه یا چهار سال آینده به کجا برسید؟ ۱۰ سال دیگر در کجا قرار خواهید داشت؟ وقتی با چشم‌اندازی بلند مدت به زندگی کاری خود نگاه می‌کنید، در کوتاه مدت تصمیمات بهتری می‌گیرید. همان‌طور که **مایکل کامی،** برنامه‌ریز استراتژیک، می‌گوید:**«آنهایی که به آینده نمی‌اندیشند، آینده‌ای ندارند.»**

به آیندهٔ خود نگاه کنید. چه تحولاتی ممکن است بروز کند؟ اگر امروز شغلتان را از دست بدهید، چگونه واکنش نشان می‌دهید؟ اولین فکری که به ذهنتان خطور می‌کند چیست؟ بیشتر مردم وقتی شغلشان را از دست می‌دهند، وحشت‌زده می‌شوند. وقتی به این فکر می‌کنند که ممکن است شغلشان را از دست بدهند، وحشت می‌کنند. هیچ ایده‌ای ندارند که چه می‌خواهند بکنند. اما من در جریان کار با هزاران انسان موفق به این نتیجه رسیدم که همهٔ آنها از ویژگی مشترکی برخوردارند. همهٔ آنها با اطمینان می‌دانند که اگر شغلشان را از دست بدهند، می‌توانند در مدت بسیار کوتاهی کار دیگری را شروع کنند.

انتظار حوادث غیرمترقبه را داشته باشید

گاه از اشخاص می‌پرسم اگر صنعتی که در آن کار می‌کنید یک‌شبه از بین برود، آنها چه می‌کنند. آنها سری تکان می‌دهند و می‌گویند بعید است چنین اتفاقی بیفتد. بعد به آنها می‌گویم صنعت سلاح‌های دفاعی در کالیفرنیا در دهۀ ۱۹۹۰ به کلی از بین رفت و ۴۰۰/۰۰۰ متخصص، مهندس و مدیر به یکباره مشاغل خود را از دست دادند. همهٔ آنها مجبور شدند دوباره به بازار کار مراجعه کنند، مهارتهای جدیدی بیاموزند و در رشته‌های کاملاً جدید و متفاوت شروع به کار کنند.فروپاشی جنون «دات کام» سبب شد ۹۰درصد شغلهای در ارتباط با اینترنت در سرتاسر کشور از بین برود. فروپاشی صنعت «تله کام» هزاران نفر را بیکار کرد. و این شرایطی است که ادامه پیدا خواهدکرد. جابه‌جایی شغلها موضوعی کاملاً جدی است و هر روز مشمول جمعیت بیشتری می‌شود.

مشاغل و صنایع کهنه از رده خارج می‌شوند

در شروع قرن بیستم، با تولید درشکه و صنعت مراقبت از اسب، این حوزه هزاران نفر را به استخدام خود درآورده بود. وقتی اتومبیل برای اولین بار اختراع شد، کسی آنقدرها برای آن اهمیت قائل نبود، اما در عرض چند سال صنعت پرورش اسب و درشکه و تمام مشاغل مرتبط با آن، از بین رفت و به تاریخ پیوست. در همین زمان، صدها هزار و بعدها میلیونها شغل دیگر در صنعت اتومبیل و لوازم یدکی آن ایجاد شد. مشاغل جدید تمیزتر و پر درآمدتر بودند و سطح زندگی مردم را بالا بردند.

در سال ۱۹۹۰ یکی از بزرگترین نیروی کار آمریکا را کارمندان بانکها تشکیل می‌دادند، اما با روی کارآمدن کامپیوتر و اینترنت، به نیروی کار کمتر و باز هم کمتری در بانکها نیاز شد. میلیونها کارمند شغلشان را از دست دادند تا در صنایع جالبتر و پرحقوق‌تر شروع به کار کنند.

در دوران ترقی ملک و املاک در فاصلهٔ سالهای ۲۰۰۷ – ۲۰۰۴، صدها هزار نفر در این صنعت شروع به کار کردند. بسیاری از آنها در دوران کوتاهی به درآمدهای کلان رسیدند.

اما چیزی که همیشه اتفاق می‌افتاد رخ داد و اقتصاد تغییر کرد. تعداد مشاغل جذاب که پر از فرصتهای طلایی بودند و درآمد کلانی به دست می‌دادند، کاهش یافتند. وضع بسیاری از مردم خراب شد. کسی نمی‌دانست چگونه این اتفاق افتاده‌است.

تغییرات سبک زندگی هرگز متوقف نمی‌شود

خیلی‌ها در مراحل مختلف شکل‌گیری خانواده با تغییرات چشمگیری روبه‌رو می‌شوند. ازدواج‌کردن، به خصوص ازدواج اول، مستلزم تغییرات عمده در بسیاری از زمینه‌های زندگی است. طلاق‌گرفتن، به‌خصوص وقتی پای بچه‌ها در میان است، گذرها و تحولات بیشتری را ایجاب می‌کند. مرگ همسر، اتفاقی یا غیر اتفاقی، ایجاب می‌کند که شخص بازمانده تغییرات فراوانی در زندگی خود ایجاد کند.

تولد فرزندان و ورود به زندگی خانوادگی هم به گذر و تحولی احتیاج دارد. در هر مرحله از رشد و توسعه، پدر و مادر مجبورند خود را با شرایط جدید تطبیق بدهند و مسؤولیتهای تازه‌ای را پذیرا گردند. در مراحل بعدی زندگی، وقتی بچه‌ها بزرگ می‌شوند و ترک آشیان می‌کنند، باز هم تغییرات بیشتری نیاز می‌شود. گاه والدینی که فرزندانشان خانه را ترک می‌کنند زندگیشان را به کلی تغییر می‌دهند.

میزان تغییر، تحت تأثیر انفجار اطلاعات، فن‌آوریهای جدید و انواع و اقسام رقابتها، از سرعتش کاسته نمی‌شود. دانش و فن‌آوری و رقابت، چند برابر می‌شوند و این بر سرعت تغییر می‌افزاید.

برای اینکه مطمئن شوید با موفقیت بیشتری در زندگی مواجه خواهید شد، هدف شما باید این باشد که قربانی تغییر نشوید، بلکه بر تغییر مسلط گردید و بر آن اربابی کنید. از این دوران گذر ناچارید به سود خود استفاده کنید تا برای ماه‌ها و سالهایی که در پیش دارید به آمادگی لازم برسید.



داستان ساعت‌های کوارتز

تعجب‌آور است که چطور شرکتها با نوآوریها و پیشرفتهایی در محصولات و خدمات به موفقیتهایی می‌رسند، اما بعد آنها را کنار می‌گذارند و یا نمی‌توانند در یک بازار رقابتی از آنها به طور کامل بهره‌برداری کنند. پس زمانی مشاهده می‌کنند شرکتهای رقیب با ایده‌های مشابه وارد بازار می‌شوند و آنها و سایر رقیبها را کنار می‌زنند تا در ارائه خدمات به مشتری و راضی کردن آنها رهبری را در دست گیرند، متعجب می‌شوند.
برای مثال در سال ۱۹۶۰ مؤسسهٔ کرونولوژیکی سویس در ژنو اولین ساعت کوارتز را ساخت. درآن زمان ۶۲۵۰۰ ساعت‌ساز حرفه‌ای سویسی وجود داشتند و ساعتهای سویسی مشهورترین و معتبرترین ساعتها در دنیا بودند. وقتی این مؤسسه ساعت کوارتز را ساخت، ساعت‌سازان سنتی سویس آن را به عنوان اختراعی که در تجارت هیچ استقبالی از آن نخواهد شد، رد کردند. سرانجام ساعت‌سازان سویسی ادعا کردند ساعت کوارتز فاقد کارکردهای پیچیدهٔ داخلی مربوط به چرخ دنده‌ها، فنرها، پایه‌ها و سایر بخشهای مکانیکی است که همه می‌دانند باید در یک ساعت مچی وجود داشته باشد. چه کسی می‌تواند به مکانیزمی در ساخت ساعت مچی علاقه‌مند باشد که از کوارتز ساخته شده و تقریباً هیچ بخش متحرکی ندارد؟ نمایندگانی از یک شرکت ژاپنی از مؤسسهٔ کرونولوژیکی سویس دیدن کردند و پیشنهاد کردند حق امتیاز آن را از مؤسسه بخرند.
آنها حق امتیاز ساعت کوارتز را به بهای ناچیزی به ژاپنی‌ها فروختند؛ زیرا فکر می‌کردند که اختراعشان

بی‌ارزش است. ژاپنی‌ها چیزی را دیدند که سویسی‌ها ندیده بودند: فرصتی برای ساخت ساعتهایی فوق‌العاده دقیق، ارزان و جذاب.

طی چند سال ژاپنی‌ها ساعتهای کوارتز را به تولید انبوه رساندند و در سراسر جهان به قیمتی فروختند که بسیار ارزانتر از ساعتهای سویسی بود. در عرض یک دهه، صنعت ساعت سویس متحمل خسارات سنگینی شد. تعداد ساعت‌سازان سویسی از ۶۲۵۰۰ نفر به ۱۲۵۰۰ نفر کاهش یافت و شرکتهای ژاپنی تولید ساعت مچی را در سراسر دنیا در دست گرفتند.

داشتن انعطاف ضروری است

بسیاری از مدیران اجرایی بر اساس فرضیه‌های قدیمی و کهنه فعالیت می‌کنند. می‌خواهند کالاهایی را بفروشند که دیگر آرمانی نیستند. می‌خواهند کالاها و خدمات خود را در بازاری بفروشند که به کلی شرایطش تغییر کرده، سلیقهٔ مشتریانش عوض شده و مشتریان انتظارات دیگری دارند و نظام قیمتها هم تغییر کرده‌است.

بسیاری از مدیران برجسته و اجرایی در شرایط آن راننده‌ای هستند که پشت فرمان نشسته و دوستش که در صندلی کناری او نشسته، روی نقشه نگاه می‌کند و می‌گوید:«در جاده اشتباهی قرار داریم.»

راننده از پشت فرمان می‌گوید:«خوب که چی؟ وقت خوشی را می‌گذرانیم!»

بسیاری از مقامات اجرایی وقت خوشی دارند. برای گرفتن نتیجه، بیشتر و بیشتر کار می‌کنند؛ اما در جادهٔ اشتباه قرار دارند و در جهت اشتباه در حرکتند.

مهمترین کیفیت برای موفق شدن در تجارت و کسب و کار، آنطور که مؤسسهٔ منینگر می‌گوید،«کیفیت انعطاف‌پذیری است.» برای آنکه در روزگار پرتلاطم امروز موفق شوید، باید با ذهن باز به امور نگاه کنید. **باید بخواهید و راغب باشید که با واقعیتها روبه‌رو شوید؛ واقعیتهای امروز، و نه واقعیتهای دیروز. باید بپذیرید که ممکن است در مسیر اشتباه حرکت کنید و بخواهید که راهتان را تغییر بدهید.**

با استناد به انجمن مدیریت آمریکا، ۷۰ درصد تصمیمات شما با گذشت زمان کوتاهی اشتباه خواهند بود.وقتی این تصمیمات را گرفتید، با توجه به شرایط آن روز برایتان معنی‌دار بودند، اما در حال حاضر جوابها تغییر کرده‌اند. اطلاعاتی که قبلاً مبنای تصمیم‌گیری شما بودند، دیگر همان اطلاعات قبلی نیستند. شرایط دنیای تجارت تغییر فراوان کرده‌است.

باید گه‌گاه درنگ کنید و موقعیت را از نو ارزیابی نمایید. باید قدمی به عقب بردارید و فرضیه‌های خود را دوباره وارسی کنید، ببینید آیا هنوز اعتبار دارند و درست هستند؟ با اطلاعات جدید یک برنامهٔ استراتژیک بریزید که با شرایط امروزتان همخوانی داشته باشد.

ذهن خود را باز نگه دارید

در سال ۱۹۷۵، آی.بی.ام به گروهی از مشاوران مأموریت داد تا پتانسیل بازار را برای خرید کامپیوترهای شخصی بررسی کنند. این پژوهشگران پس از بررسیهای اولیه، اطلاع دادند که در نهایت، چند صد کامپیوتر در بازار خریدار دارد. در نتیجه آی.بی.ام بر آن شد که توجه خود را روی کامپیوترهای بزرگ متمرکز سازد و بازار کامپیوتر را رها کند.

با منصرف شدن آی.بی.ام، شرکت کامپیوتر اپل این برنامه را پی گرفت. وقتی کامپیوتر اپل بازار را قبضه کرد و صدها و هزاران کامپیوتر شخصی را به فروش رساند، آی.بی.ام به سرعت به خودش آمد و تصمیم گرفت که وارد این بازار شود.

آی. بی. ام یک کامپیوتر شخصی تولید کرد که در مدت چهار سال ۵۰ درصد بازار جهان را به خود اختصاص داد.

به تغییرات روند بازار توجه داشته باشید

اما آی.بی.ام به این توجه نکرد که روند بازار برای کامپیوترهای کوچکتر تغییر کرده است. آی.بی.ام با نادیده گرفتن موفقیت اولیهٔ خود در کار فروش کامپیوترهای کوچک همچنان به تولید کامپیوترهای بزرگ فکر می‌کرد. دیری نگذشت شرکتهای کامپیوتری دیگر هم وارد بازار شدند و آی.بی.ام موقعیت رهبری خود را در بازار از دست داد.

آی.بی.ام متوجه نشد که موقعیت آن در گرفتن ۵۰درصد سهم بازار کامپیوتر روندی است که دنیای کامپیوتر را تغییر خواهد داد. حالا بعید است که آی. بی. ام دوباره بتواند موقعیت از دست رفتهٔ خود را باز یابد.

به آینده فکر کنید

چشمانتان را باز نگه دارید. امروزه در مقایسه با هر زمانی، تغییرات وسیع‌تری پیرامون شما در جریان است. این تغییرات می‌توانند زندگی شما را متحول سازند. باید با چشمان باز این تغییرات را پیگیری کنید. توجه داشته باشید که در بلندمدت چیزی ثابت باقی نمی‌ماند. تنها کاری که باید بکنید این است؛ ایده‌ای ارائه دهید که ۱۰درصد جدید باشد. به تنها چیزی که احتیاج دارید ارائهٔ کالا یا خدمتی است که اندکی با آنچه در گذشته وجود داشته تفاوت داشته باشد. کمی بهتر یا کمی ارزانتر باشد.

دو عاملی که مانع پیشرفت شما می‌شوند

دو عامل عمده ممکن است سد راه شما شوند تا آنطور که لازم است پیشرفت نکنید. این دو عامل یک **سایکو اسکلروسیس**، و دیگری **هومئوستاسیس** هستند. سایکواسکلروسیس نام دیگرش «سخت شدن نگرشها» است. این ویژگی کسانی است که سخت و بی‌انعطاف هستند و تغییرپذیری ندارند. اشخاص با این خصوصیت شدیداً پایبند نگرشها و باورهای خود باقی می‌مانند و در برابر هر تلاشی برای تغییر ذهنیت مقاومت می‌ورزند.

روش مغایر و متفاوت اندیشیدن، همان انعطاف‌پذیر بودن است که به آن چشم‌انداز تطبیق‌پذیر می‌گویند. اشخاص با این خصوصیت، ذهن خود را روی اطلاعات جدید می‌گشایند. آنها به ایده‌ها و نقطه نظرهای جدید توجه می‌کنند. آنها به جای اینکه به چه کسی درست می‌گوید توجه کنند، به اینکه چه چیزی درست است، می‌اندیشند. این اشخاص اگر کسی ایدهٔ جدید و جالبتری به آنها ارائه کند، پذیرای آن می‌شوند.

معیار موفقیت

چند سال پیش من یک مجتمع تجاری ساختم. می‌خواستم رستورانی را که در فضای ۶۰۰ متر مربعی از این مجتمع و در مجاورت یک سوپر مارکت و روبه‌روی یک پارکینگ قرار داشت اجاره بدهم. محل بسیار مناسبی بود و خیلی زود با یک رستوران دار به نام پیتر آشنا شدم که سه رستوران را در جاهای دیگر با موفقیت اداره می‌کرد.

پیتر مرا دعوت کرد که یک روز عصر با هم سری به رستورانهای دیگر او بزنیم تا او وضعیت بازار را بسنجد. من متوجه شدم که هر وقت یکی از رستوران‌های پیتزا فروشی او سفارشی از طریق تلفن یا از خود افراد دریافت می‌کرد، کارمندان سفارش را روی کاغذ یادداشت و کاغذ را در یک میله فرو می‌کردند و آن را روی پیشخوان می‌گذاشتند. پیتر به این صورت اوضاع کار و کاسبی‌اش را می‌سنجید. او ساعت هشت شب وقتی وارد رستوران می‌شد، فقط به طرف پیشخوان می‌رفت و به سرعت تعداد سفارشها را می‌شمرد.

پس از سرزدن به سه رستوران پیتزا فروشی در یک شب چهارشنبه و دیدن میله‌های تقریباً پر از سفارش، پیتر رو به من کرد و گفت: «معامله قبول است. اجاره‌نامه را فردا امضا می‌کنیم.» بعدا او رستورانی را در مرکز خرید من باز کرد که بسیار موفق بود. من هرگز آن تجربهٔ «سنجش وضعیت بازار» را به روش پیتر فراموش نمی‌کنم. در کار شما «سفارشهای روی میله» معادل چیست؟

شاخص اقتصادی شما چیست؟ این همان نقطه‌ای است که باید به سوی آن نشانه‌روی کنید. آن عددی که بیش از هر چیز دیگر نشان دهندهٔ سلامت امور مالی شماست، کدام است؟

معیارها وهدفهای شخصی

هریک از کارمندان شما نیز باید یک شاخص اقتصادی یا نشانهٔ کلیدی موفقیت برای تعیین کیفیت کار خودش داشته باشد. این عدد باید واضح، قابل رؤیت و هدفمند باشد. همهٔ افراد باید آن را بدانند و بتوانند تعیین کنند که آیا به این عدد و رقم رسیده‌اند یا خیر. این پاسخ سؤال «چطور می‌توانم موفقیت را درکارم اندازه‌گیری کنم؟» است.

جملات انگیزه بخش برایان تریسی

● کارمندان بهترین مدیران خود را اینطور توصیف می‌کنند: «همیشه احساس می‌کنم او با من مثل یک انسان رفتار می‌کند نه یک کارمند.»

●●●

● اگر می‌خواهید بیشتر داشته باشید، باید بیشتر باشید.

●●●

● شاید بهترین عادتی که می‌توانید پرورش دهید، گفتن «نه» به هر کار وقتگیری است که با هدفهای مهم شما سازگاری ندارد.

●●●

● به خاطر داشته باشید که اگر در حال بهترشدن نباشید، در حال بدتر شدن هستید.

● ابتدا شما به عادتهای خود شکل بدهید و سپس عادتها به شما شکل خواهند داد.

●●●

● نیمی از فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها در ایالات متحده در خدمت افرادی هستند که حتی دورهٔ آموزش متوسطه را نیز به پایان نرسانده‌اند.

●●●

● ساعات رسمی کار از آن اشخاص متوسط با آیندهٔ متوسط است، نه از آن کسانی که می‌خواهند به آینده‌ای شکوهمند برسند. طرز برخورد شما با ساعت نشانهٔ خوبی است که چگونگی آیندهٔ شما را مشخص می‌سازد.

●●●

● اگر ندانید به کجا می‌روید، می‌توانید از هر مسیر و جاده‌ای که می‌خواهید حرکت کنید و به همان‌جایی که نمی‌دانید کجاست، برسید.

●●●

● **جک ولش،** مدیر عامل جنرال الکتریک، زمانی گفت:«اگر نرخ تغییر در بیرون از سازمان شما بیش از نرخ تغییر در درون سازمان شما باشد، بدانید که به انتهای کارتان نزدیک شده‌اید.»

●●●

● هر کسی می‌تواند در شرایط خوب، خوش‌بین و مثبت باشد، این موقعیتهای دشوار، شکستها و ناامیدیهاست که شخصیت واقعی انسان را آشکار می‌کند.

●●●

● حقیقت بزرگ این است که هیچ‌کس زرنگتر و بهتر از شما نیست. آنهایی که در حال حاضر وضعیتی بهتر از شما دارند، زرنگتر و بهتر از شما نیستند. تنها تفاوت آنها با شما این است که آنها فهمیده‌اند چطور کارهای درست را به شکل درست انجام دهند و سپس بارها و بارها آن را تکرار کرده‌اند؛ به‌طوری که حالا در وضعیتی بهتر از شما قرار دارند.

جرأت کنید و به جلو قدم بردارید

چند سال قبل که در مسابقات کاراته شرکت می‌کردم، از یکی از اساتید کاراته تکنیک مهمی را آموختم. او گفت: «اگر در جریان مسابقهٔ کاراته به سمت حریفم پیشروی کنم، اگر در هر زمان تنها چند سانتیمتر به او نزدیک شوم، حریفم به همین اندازه از من دور می‌شود تا فاصله‌اش را با من حفظ کند. وقتی به سمت جلو می‌رفتم، ۱۰۰ درصد انرژی و توجه من معطوف به جلو بود، اما وقتی حریف من به عقب حرکت می‌کرد، نیمی از توجه او به این بود که در پشت سر او چه می‌گذرد.»

من با این ذهنیت توانستم مدالهای مختلفی در مسابقات قهرمانی ملی به‌دست آورم. با معطوف کردن ۱۰۰ درصد انرژی به سمت جلو، حاشیهٔ امنیت پیدا می‌کنید. اینگونه است که تفاوت میان شکست و موفقیت رقم می‌خورد.

|| همیشه شرایط منفی را به شرایط مثبت تغییر بده. ||

«مایکل جردن»

Always turn a negative situation into a positive situation.

سررشتهٔ امور زندگی خود را از اکنون به‌دست بگیرید

اگر در جاده‌ای که رانندگی می‌کنید فرمان اتومبیل را به سرعت و به سمتی بچرخانید، این همان مسیری است که در لحظهٔ اکنون می‌روید. اگر همچنان در این مسیر به جلو حرکت کنید، مشخص می‌شود که از کجا سر در می‌آورید. آیندهٔ شما بستگی به این ندارد که دیروز چگونه رانندگی می‌کردید، بستگی به این هم ندارد که فردا چگونه رانندگی خواهید کرد، بلکه بستگی به این دارد که در این زمان چگونه رانندگی می‌کنید.

شما نمی‌توانید همهٔ دنیا را کنترل کنید. نمی‌توانید همهٔ جنبه‌ها و جزئیات زندگی نوین را کنترل کنید. نمی‌توانید همهٔ سالهای واقع در پشت سر و همهٔ سالهای پیش روی خود را کنترل نمایید، اما می‌توانید لحظهٔ اکنون خود را کنترل کنید و خوشبختانه، این تنها چیزی است که به آن احتیاج دارید تا آیندهٔ خود را بسازید و به تمامی موفقیتهایی که می‌توانند انتظارتان را بکشند، برسید.

قانون انباشت

یکی از اصولی که توضیح می‌دهد چگونه اشخاصی که از صفر شروع می‌کنند می‌توانند به ثروت برسند، **قانون انباشت** نامیده می‌شود. این قانون می‌گوید: «**همه چیز بزرگ و ارزشمند در زندگی اشخاص، انباشت صدها و بلکه هزاران تلاش و از خودگذشتگی است. تنها معدودی از اشخاص آن را می‌بینند، یا متوجه آن می‌شوند.**»

برای اینکه به نتیجهٔ ارزشمندی برسید، باید صدها و هزاران اقدام کوچک و به ظاهر بی‌ارزش انجام بدهید که کسی حتی آن را نمی‌بیند. به شکلی می‌توان گفت که **موفقیت مالی شبیه یک بهمن است. بهمن در شروع کوچک است، اما وقتی به جلو حرکت می‌کند** رشد می کند و بزرگ می‌شود. میلیونها دانهٔ برف به هم می‌چسبند تا تودهٔ بزرگ بهمن را شکل می‌دهند. دیری نمی‌گذرد که بهمن چنان گلولهٔ عظیمی می‌شود که کسی نمی‌تواند سد راه آن باشد.

اصل پاتن (مدیریت مالی)

ژنرال **جورج.اس.پاتن** در مورد اینکه برای یک سرزمین نباید دو بار جنگید، بسیار سختگیر بود. او اصرار داشت که وقتی سربازانش به هدفی می‌رسیدند باید آنقدر از آن محافظت می‌کردند که با پاتک آلمانی‌ها پس گرفته نشود. **پاتن** اصرار داشت که باید هر چقدر نیروی انسانی و تسلیحات برای رسیدن به هدف لازم است هزینه شود؛ اما ارتش او نباید دوباره این هزینه را بپردازد.

ساخت دژ مالی

بسیاری از افراد، صاحب حسابهای پس‌انداز هستند، اما افرادی که ثروتمند می‌شوند در مقایسه با افرادی که فقط حساب دارند، نگرش دیگری در مورد حسابهای پس‌اندازشان دارند. افرادی که ثروتمند می شوند پولشان را پس‌انداز می‌کنند، اما به هیچ‌وجه برای هزینه‌های حال از آن استفاده نمی‌کنند.

افرادی که ثروتمند نمی‌شوند نیز ممکن است به صورت موقت پولشان را پس‌انداز کنند، اما همیشه به دنبال فرصتی هستند تا با پولی که پس‌انداز کرده‌اند، چیزی بخرند. اگر پولی را که پس‌انداز کرده‌اید خرج کنید، موقعیتی را که به دست آورده‌اید از دست می‌دهید. به جای خرج کردن پول، مانند پاتن سعی کنید آن را حفظ کنید.

زمانی که شروع به پس‌انداز پول برای ساخت دژ مالی و افزایش تداوم ثروت خود می‌کنید، به هیچ دلیلی

نباید به پولتان دست بزنید. اگر برای خرید ماشین یا خانه‌ای ییلاقی یا سفری تفریحی به پول نیاز دارید، حساب جداگانه‌ای برای آن باز کنید و برای این امور در آن حساب پول بگذارید.

حساب دژ مالی شما حسابی است که در آن پول پس‌انداز می‌کنید و هرگز به فکر خرج کردن آن نخواهید افتاد، مگر برای سرمایه گذاریهای بلند مدتی که آجرهای دژ مالیتان را تشکیل می‌دهند.

به بهبود محیط کار توجه کنید

در سال ۱۹۲۸ در شرکت **هاترن الکتریک** وابسته به کمپانی جنرال الکتریک، گروهی از متخصصان برای افزایش بهره‌وری کارکنان به یک سلسله آزمایشات دست زدند که مبنای آن تغییر شرایط کاری و محیطی در شرکت بود.

این متخصصان گروهی از کارکنان زن را که در خط تولید به مونتاژ موتور مشغول بودند برای مطالعات انتخاب کردند. آنها ابتدا برای کارکنان فوق توضیح دادند که قصد دارند آزمایشاتی را انجام دهند تا بتوانند بهترین ترکیب عوامل مختلف شرایط کار را که باعث ایجاد بیشترین بهره‌وری و کمترین تعداد اشتباهات می‌شود، بیابند، سپس آنها آزمایشات را با افزایش میزان نور در محوطه خط تولید آغاز کردند. ظرف دو روز سطح تولید افزایش یافت و تعداد اشتباهات کاهش پیدا کرد. محققین از کسب این نتایج بسیار خوشحال شدند.

آنها سپس مقدار نور را کاهش دادند تا تفاوت را ارزیابی کنند، اما با شگفتی متوجه شدند که سطح تولید مجدداً افزایش پیدا کرد. آزمایشات با تغییر سایر شرایط محیطی ادامه یافت و عواملی چون میزان صدا در محیط کار، درجه حرارت محیط، ترتیب افراد در پشت دستگاه‌ها مورد آزمایش قرار گرفت، ولی در تمام موارد، بهره‌وری افزایش یافت. محققان از نتیجه آزمایشات دچار سردرگمی شدند.

نهایتاً جلسه‌ای با حضور کارکنان تشکیل دادند و نتایج حاصله را توضیح دادند. آنها از کارکنان سؤال

کردند:«فکر می‌کنید چرا با تغییر هر عامل در شرایط کاری سطح تولید افزایش پیدا می‌کند؟»

پاسخی که به محققین داده‌شد، تعجب‌آور بود. کارکنان گفتند که هرگز در گذشته چنین توجهی به آنها نشده بود و همواره به عنوان کارگران ساده با آنها رفتار می‌شده است. پس از گزینش، میزان اهمیت، احترام و ارزشی که برای خود قائل بودند افزایش یافته بود و در نتیجه کارشان را به نحوی بی‌سابقه بهتر انجام می‌دادند. هر تغییری در عوامل محیطی اشاره به این داشت که به آنها توجه شده است و بنا بر این سخت‌تر و بهتر کار می‌کردند و بهره‌وری افزایش یافته بود.

این واقعهٔ غیر منتظره در شرکت هاترن الکتریک، سرآغاز انقلابی در مدیریت بود که دنیای کار را به صورتی که ما اکنون می‌شناسیم متحول کرد. این کشف عوامل روانی محیط کار بود که منجر به موفقیتهای جدیدی در کار محققین رشتهٔ مدیریت مانند **مازلو، مک گرگر، هرزبرگ، دراکر** و بسیاری دیگر شد. امروزه هزاران نفر از بهترین متفکرین در جهان در حال بررسی روشهای ایجاد بهبود در عوامل روانی محیط کار هستند. راه‌هایی که موجب ارتقاء بهره‌وری و کارایی درشرایط مختلف کاری می‌شود.

به سمت خطر یورش ببرید

مردی پس از کوهنوردی، خسته و کوفته و در حالیکه بدنش خراشهای بدی برداشته بود به کابینش برگشت.
زنش پرسید:«چه اتفاقی افتاده‌است؟»
مرد جواب داد:«در گذرگاه ماری را دیدم.»
زنش گفت:«یادت نیست دیروز مأمور راهنما گفت که هیچ یک از مارهای این منطقه سمی نیستند؟»
مرد در پاسخ گفت:«اگر سبب شوند که از یک بلندی بیست پایی به پایین سقوط کنیم، مهم نیست که سمی باشند یا نباشند.»
همانطور که ملاحظه می‌کنید، مار نبود که برای این مرد ایجاد مشکل کرده بود، بلکه ترس او کار دستش داده بود.

حیوان شناسان به روشی پی‌برده‌اند که می‌توانند در رمه و گلهٔ حیوانات، رهبر آنها را شناسایی کنند.
وقتی یک شیر یا یک شیر کوهی به گلهٔ حیوانات در حال چرا نزدیک می‌شود، حیوانات از طریق وزش باد می‌توانند نزدیک شدن خطر را احساس کنند و در نتیجه در جهت مخالف شیر به حرکت در می‌آیند. در این لحظه است که رهبر این رمه مشخص می‌شود. این رهبر در فاصلهٔ میان شیر و

رمه باقی می‌ماند تا حیوانات به قدر کافی فاصله بگیرند.رهبر، همیشه به جانب خطر یورش می‌برد. این امر در مورد انسانها هم مصداق دارد.

انسان شجاع کسی است که به آنچه تولید هراس و استرس می‌کند نظر کند و به‌جای اینکه دل به این خوش کند که خطر خود به خود از بین خواهدرفت، مستقیماً با آن روبه‌رو شود.

در هر صورت انجام بدهید

گلن‌فورد، بازیگر سینما، زمانی گفت:«اگر کاری را که از آن می‌ترسید انجام ندهید، این ترس زندگی شما را کنترل می‌کند.»

اگر با ترس برخورد نکنید، ترس بر شما غلبه می‌کند. اگر با ترس برخورد نکنید، مرتب قوی و قوی‌تر می‌شود و سرانجام زمانی فرا می‌رسد که بر شما مسلط می‌گردد.

هرگاه به موقعیت هراس‌انگیزی فکر می‌کنید، ضربان نبضتان افزایش پیدا می‌کند و دلتان شور می‌زند. در این زمان، خوابیدن برایتان دشوار می‌شود. این هراس روی سلامتی، احساس خوشبختی و روابط شما با همکاران و مشتریان اثر می‌گذارد. دیری نمی‌گذرد که چنان با هراس مشغلهٔ ذهنی پیدا می‌کنید که نمی‌توانید به موضوعات دیگر بیندیشید. این روش مناسبی برای زندگی نیست.

با هراس روبه‌رو شوید

باید برای غلبه بر هراس با آن روبه‌رو شوید. باید مصمم شوید که با هراس روبه‌رو گردید، با آن برخورد کنید و بر آن خط پایان بکشید.

وقتی جوان بودم با موقعیت هراس‌انگیزی روبه‌رو شدم. در این زمان به گفته‌ای از **مارک‌تواین** برخوردم که زندگی مرا متحول ساخت. مارک‌تواین گفته بود:«**شجاعت به معنای نترسیدن و یا نبرد ترس نیست، بلکه غلبه بر ترس و کنترل‌کردن آن است.**»

این کلمات، روی من تأثیر فراوان گذاشتند. من متوجه شدم که همهٔ ما از چیزهایی می‌ترسیم. ترسیدن، طبیعی و نرمال است. در واقع، هرچه هوشمندتر باشید، بر میزان هراسهایتان افزوده می‌شود. نسبت به دنیای خود حساسیت بیشتری پیدا می‌کنید و با آنچه منطقاً باید از آن بهراسید، برخورد مناسب‌تری می‌کنید.

مدیریت زمان در کلام برایان تریسی

● روز خود را با انجام دادن ناخوشایندترین کارها شروع کنید. وقتی این کار را کردید، بقیهٔ کارها برایتان ساده‌تر می‌شود.

● مارک تواین زمانی نوشت:«اولین کاری که صبح بعد از بیدار شدن از خواب باید انجام بدهید، خوردن یک قورباغهٔ زنده است. بعد از اینکه این کار ناخوشایند را انجام دادید، هر کار دیگری که بکنید خوشایند خواهد بود.

قورباغهٔ زندهٔ شما بزرگترین، دشوارترین و ناخوشایندترین کاری است که می‌توانید انجام بدهید.

● زمان شما، زندگی شماست؛ وقتی روی مهمترین کارهایتان تلاش می‌کنید، از زندگی خود بیشترین بهره‌برداری را می‌کنید. هر کاری را جز کار مهمتان انجام بدهید، اتلاف وقت است.

● در تمام مدت روز، در چندین نوبت به طرزی که نشسته‌اید، دقیق شوید. از خود بپرسید: «یا یک شخص مؤثر و کارآمد اینگونه می‌نشیند و اینگونه به نظر می‌رسد؟» اگر جواب منفی است، حالتتان را تغییر بدهید تا به حالت یک انسان کارآمد نزدیک شوید.

● یکی از روشهایی که میتوانید خود را به انجام دادن و تکمیل کردن کارهایتان شرطی کنید این است که برای هر کاری که میکنید و آن را به انتها می رسانید برای خود پاداشی در نظر بگیرید.

قبلاً همیشه می‌گفتم: خدا کند شرایط تغییرکند. بعد ها دانستم که اوضاع و شرایط فقط زمانی تغییر خواهد کرد که من تغییر کنم..

گرایشهای مردمی را مطالعه کنید

پیتر دراکر در کتاب «نوآوری و کارآفرینی» می‌گوید که یکی از منابع اصلی ایده‌ها در مورد کالاها و خدمات جدید، گرایشهای مردمی است.

آکیو موریتا، یکی از پایه‌گذاران شرکت سونی، محصول جدیدی را به همین روش کشف کرد. بچه‌ها و نوه‌هایش دائماً رادیو ضبط خود را روشن می‌کردند و با صدای بلند به موسیقی گوش می‌دادند. انگار نمی‌توانستند بدون گوش‌دادن به موسیقی زندگی کنند. موریتا از روی عصبانیت به این فکر افتاد آیا راهی وجود دارد که مردم بدون ایجاد مزاحمت برای دیگران به موسیقی گوش دهند؟

موریتا این مسئله را با مهندسهای شرکت در میان گذاشت و در نتیجه دستگاه **واکمن** سونی ساخته شد. آنها با استفاده از تکنولوژی توانستند گوشیهای کوچکی بسازند که مردم بتوانند با اتصال به رادیو یا دیگر دستگاه‌های صوتی، موسیقی را با کیفیت بالا گوش کنند. دستگاه واکمن سونی بعدها به یکی از پرسودترین محصولات تاریخ تبدیل شد و سپس به دستگاه اپل آی پد تغییر شکل داد که فروش آن در سه سال اول به ۷۰ میلیون دستگاه رسید.

به تغییرسلیقهٔ مشتریها در هر سن و سالی که هستند و هر میزان درآمدی که دارند توجه کنید. مردم گرایشهایِ و سلیقه‌هایی در زمینهٔ سلامتی و تناسب اندام دارند که می‌توانید روی آنها سرمایه‌گذاری کنید. مثلاً در زمینهٔ نیازمندیهای افراد مسن، جمعیت ۷۸ میلیونی در آمریکا که مرفه‌ترین و تحصیل

کرده‌ترین نسل تاریخ به‌شمار می‌آیند، می‌خواهند تا ابد زیبا و ورزیده باشند و زندگی کنند. این وضعیت برای افرادی که بتوانند محصولاتی در زمینهٔ سلامتی و تناسب اندام تولید کنند، فعالیتهایی برای ایام تعطیلی و فراغت سالمندان در نظر بگیرند، انجمنهایی برای بازنشسته‌ها ایجاد و کالاها و خدمات متنوع دیگری تولید کنند، فرصتهای بی‌شماری فراهم کرده است. آیا دراین گرایشهای مردمی برای شما هم فرصتی وجود دارد؟

یک سؤال مهم

سالها قبل این سؤال برایم مطرح شد:« **چرا بعضی‌ها از دیگران موفق‌تر هستند؟**» این سؤال سبب شد تا عمری دربارهٔ آن بررسی کنم. به بیش از ۸۰ کشور جهان سفر کردم و هزاران کتاب و مقاله در زمینه‌های فلسفی، روان‌شناسی، دین، متافیزیک، تاریخ، اقتصاد و تجارت مطالعه کردم.

به تدریج، به جوابی که می‌خواستم دست پیدا کردم و در پایان به یک تصویر و توضیح ساده رسیدم:

هرجایی و هر کاری که می‌کنید برای خودتان است. امروز شما هر چه باشید و یا هر چه در آینده به آن تبدیل گردید، موضوعی مربوط به خودتان است. زندگی امروز شما مجموعهٔ انتخابها، تصمیمات و اقداماتی است که تا به حالَ کرده‌اید. می‌توانید با تغییردادن رفتار خود آینده‌تان را تغییر بدهید. می‌توانید تصمیمات جدید بگیرید، انتخابهای جدید بکنید تا به کسی که می‌خواهید بشوید، تبدیل گردید و به آنچه در زندگی می‌خواهید، دست پیدا کنید.

درست فکر کنید! آنچه هم اکنون هستید یا می خواهید بشوید بستگی به خود شما دارد. تنها محدودیتهایی که ممکن است پیش روی شما قرار داشته باشند، آنهایی هستند که خودتان وضع می کنید. میتوانید با کنترل کردن اندیشه ، افکار، گفتار و کردار خود به طور کامل سرنوشتتان را به دست بگیرید.

دو تکنیک مدیریت زمان

نرخ ساعتی خود را مشخص کنید

روش مناسبی برای ساده‌سازی زندگی این است که به دستمزد ساعتی خود توجه کنید. چه مبلغی در ساعت درآمد دارید؟ به عنوان مثال، اگر هدف شما کسب درآمد ۵۰,۰۰۰ دلار در سال باشد، این رقم را به ۲,۰۰۰ یعنی ساعات کار در طی سال تقسیم کنید. این محاسبه شما را به عدد ۲۵ دلار در ساعت می‌رساند. از حالا به بعد اگر هدف شما رسیدن به درآمد ۵۰,۰۰۰ دلار در یک سال است، از انجام دادن هر کاری که در ساعت کمتر از ۲۵ دلار عاید شما می‌کند خودداری ورزید. کاری را که با دریافت دستمزد ۵ یا ۱۰ دلار در ساعت برایتان انجام می‌دهند، شخصاً انجام ندهید.

انجام دادن کارهای غیرمهم و ضروری را به آینده موکول کنید تا در حال حاضر بتوانید کارهای مهمتر انجام بدهید.

از قبل برنامه‌ریزی کنید

می‌توانید با برنامه‌ریزی زمان و فعالیتها از قبل، زندگیتان را ساده سازی کنید. باید از قبل ماهتان را برنامه‌ریزی کنید. همهٔ هفته‌های خود را از قبل برنامه‌ریزی نمایید. بهترین زمان برای برنامه‌ریزی هفته در تعطیلات آخر هفتهٔ قبل است. هر شب قبل از خواب فردایتان را برنامه‌ریزی کنید.

روش برنامه‌ریزی روزانه ساده است. فهرستی از همهٔ کارهایی که روز بعد باید انجام دهید تهیه کنید. فهرست را مرور کنید و اولویتهای مربوط به هر مورد را در نظر بگیرید. جلوی مهمترین کار فردایتان عدد«۱» و بعد جلوی دومین کار مهمتان عدد «۲» را بنویسید. هفت کار مهم را به ترتیب اولویت، شماره‌گذاری کنید.

وقتی صبح کارتان را شروع می‌کنید، ابتدا به سر وقت کاری بروید که آن را با عدد «۱» مشخص ساخته‌اید. تصمیم بگیرید که با تمام وجود و ۱۰۰ درصد توجه، روی این کار باقی بمانید. کاری که از همه مهمتر است، انجام بدهید. اگر به دلیلی حواستان پرت شد، در اسرع وقت به این کار باز گردید. این اقدام را در مورد سایر کارهایتان رعایت کنید. این اقدام نه تنها زندگی شما را ساده‌سازی می‌کند، بلکه بهره‌وری شما را به مقدار زیاد بالا می‌برد.

نقطهٔ عطف زندگی ما زمانی بود که کارمان را از دست دادیم

در یک بررسی که سال قبل به عمل آمد، ۳۰۰ زن و مرد که به‌طور موفقیت‌آمیز در دوران سی و چهل سالگی به مشاغل جدیدی روی آورده بودند، به سلسله سؤالاتی دربارهٔ زندگیشان جواب دادند. یکی از این سؤالات این بود: **نقطهٔ عطف میان زندگی سابقتان که با کار متوسط و کم درآمد همراه بود و موفقیت فوق‌العاده‌ای که در سالهای اخیر از آن برخوردار بوده‌اید چیست؟**

صرف‌نظر از یک نفر، بقیه جواب دادند نقطهٔ عطف در زندگی ما این بود که کارمان را به‌طور غیرمنتظره از دست دادیم.

این اشخاص، زندگی معمولی خود را می‌کردند؛ برای خودشان کار و شغلی داشتند و با حقوقی که دریافت می‌کردند زندگی متوسطی داشتند. بعد اتفاق غیر منتظره‌ای افتاد. شرکتی که در آن کار می‌کردند با شرکت دیگری ادغام شد، یا کارش به ورشکستگی کشید و یا از حجم عملیات آن کاسته شد و یا حتی برخوردهای شخصیتی میان این کارکنان با رئیسشان به‌وجود آمد. در نتیجه آنها شغل خود را از دست دادند. در این زمان همهٔ آنها از خودشان پرسیدند:«می‌خواهم با زندگیم چه کنم؟»

اغلب آنها فرصتی برای فکرکردن داشتند. مبالغی را هم پس‌انداز کرده بودند. آنها شجاعانه به آینده نگاه کردند. به این فکر کردند که می‌خواهند چه کار متفاوتی را در مقایسه با گذشته انجام بدهند.

«از دست دادن شغل به‌طور غیر منتظره» برای اشخاص و بسیاری دیگر یک نقطهٔ عطف شد. وقتی به

زندگیتان در گذشته نگاه می‌کنید، می‌بینید تغییر دادن شغل اغلب تحولی در زندگی شما ایجاد کرده است. ممکن است حالا با سپاس و تشکر از اتفاقی که در گذشته افتاد با خود یاد کنید؛ هرچند این تغییر شغل غیر منتظره بود و مدتی کار را بر شما دشوار ساخت.

تطبیق بدهید، سازگارشوید و واکنش نشان دهید

چارلز داروین می‌گفت:«تنها هوشمندترین و قوی‌ترین موجودات دنیا نیستند که دوام و بقا پیدا می‌کنند؛ بقا و دوام از آن کسانی است که بتوانند خود را با شرایط تطبیق دهند.»

توانایی شما در تأمل کردن و نگاهی دقیق به زندگی خود انداختن و بعد از نو آفریدن خویشتن می‌تواند روی سلامتی، خوشبختی و میزان رضایت خاطر شما تأثیر فراوان بر جای بگذارد.



GREATNESS

Greatness lies not in being strong, but in the right use of strength.

~ *Henry Ward Beecher*

|| عظمت ||

|| به معنای قدرت داشتن نیست بلکه به معنای استفاده صحیح از قدرت است. ||

● یکی از دوستانم زمانی حرفی به من زد که هنوز در خاطرم باقی مانده‌است. وقتی به او گفتم که کاری تا چه اندازه دشوار بود، گفت:«پسر! به خاطر داشته‌باش تو بر اساس کارهایی که دوست داری انجام بدهی یا انجام دادنش آسان است ارزیابی نمی‌شوی. مهم این است که چه کارهایی دشوار است یا چه کارهایی را دوست نداری؛ با انجام‌دادن این کارهاست که دربارهٔ تو قضاوت می‌کنند.»

« دین گراز بوسی»

●●●

● آدما بازی رو دوست دارن؛ این دست خودته که انتخاب کنی اسباب بازیشون باشی یا همبازیت شن.

« یک پیامک»

●●●

● اتلاف وقت، خودکشی واقعی است.

●●●

● خلاقیت یعنی اینکه بتوانی چیزی را ببینی که هیچ‌کس ندیده و بتوانی به چیزی بیندیشی که هیچ‌کس نیندیشیده، تا بتوانی کاری کنی که هیچ‌کس نکرده است.

●●●

● برای دست‌یافتن به پیروزیهای بزرگ باید گامهای بزرگ برداشت.

«جان کاتر»

●●●

● احساس خلاقیت که نباشد، تحول در مقیاس کلان، مثل هل‌دادن یک بولدوزر بزرگ است به بالای یک کوه بلند.

●●●

● دست گرفتن چهار کار به جای چهل کار، یعنی تمرکز.

●●●

● کارکنان، مهمترین دارایی ما نیستند. کارکنان شایسته، مهمترین دارایی به حساب می‌آیند.

«جیم کالینز»

●●●

● هدفهای بلندمدت باعث می‌شوند که شکستهای کوتاه مدت ناامیدت نکنند.

«جیمز کش پنی»

با افراد برجسته معاشرت کنید

تعدادی پرنده هر روز به مزرعهٔ برنج می‌رفتند و در آنجا دانه می‌خوردند. یک روز کشاورز تله گذاشت و چند تا از آنها را گرفت. در میان آنها لک‌لکی نیز وجود داشت.
لک‌لک به کشاورز گفت:
«می‌دانی که من به این گروه تعلق ندارم و من پرنده‌ای مطیع قانون هستم. لطفاً مرا آزاد کن!»
کشاورز گفت:»راست می‌گویی، اما من تو را با این دزدان گرفته‌ام پس تو هم باید با آنها مجازات شوی.»
درس اخلاقی: شما را از روی دوستانتان قضاوت می‌کنند.

یکی از دوستان من با گرایش به تعالی و درک مفهوم «ممتاز»بودن، از نظر فردی و اجتماعی به موفقیتهای بزرگی دست یافت. او روزی به این حقیقتَ واقف شد که اگر از کمال و کامل شدن روی برگرداند، از مال و منال جهان به جز آب باریکه‌ای، چیزی دستگیرش نخواهدشد. از این رو در لحظه‌ای بحرانی ناگهان تصمیم گرفت که در سایهٔ تلاش و سخت‌کوشی و یا به کاربستن پندی از یک اهل فن، پیامی از یک کتاب و گذراندن دوره‌های آموزشی مورد نیاز در حرفهٔ خود به حد اعلای کارایی و بازدهی نائل آید. او با پیروی از این شیوهٔ کار توانست ظرف یک سال به جمع بیمه گذاران بارز و شاخص شرکت بپیوندد؛ تا آنجا که وی را به عنوان نمایندهٔ شرکت، به کنگرهٔ ملی بیمه گذاران که سالی یک بار برگزار

می‌شد، اعزام کردند. از ظواهر امر مشخص بود که عطش کسب پیشرفت، نیروی محرکهٔ عظیمی را در وجودش بسیج کرده است. از او پرسیدم که در خلال دو روز برگزاری کنگره بر وی چه گذشت و چه دستاوردهایی نصیبش شد؟ او گفت: «در تمام مدتی که در کنگره حضور داشتم، از کمترین فرصت برای دیدار و گفتگو با بیمه گذاران نمونهٔ کشور که در جریان کنگره بارها مورد قدردانی قرار گرفتند و به دریافت جایزه‌ها و تقدیرنامه‌های متعدد نائل شدند، بهره جستم. در اوقات پراکنده و آزاد، نزد هر یک از آنان می‌رفتم و تقاضا می‌کردم که چند دقیقه از وقت خود را در اختیار من گذارند و آنگاه پرسشهایی از این دست را با آنان درمیان گذاشتم:

- چه کتابهایی را مطالعه می‌کنید؟ چگونه موفق شدید؟
- چه دوره‌های آموزشی را گذرانده‌اید؟
- برای موفقیت در این رشته، چه نکاتی را توصیه می‌کنید؟

و از اینکه همهٔ این افراد با روی گشاده به یکایک پرسشهایم پاسخ می‌دادند، در پوست خود نمی‌گنجیدم.

به هر حال این دوست، توانست بهترین توصیه‌ها را از افرادی که در صنعت بیمه به بهترین کارایی نائل آمده‌بودند، جمع‌آوری کند. او در ادامهٔ مطلب اظهار داشت که:«بیمه گذاران نمونه، جملگی گفتند گرچه سالهاست که به عنوان بهترین بیمه‌گذار منتخب کشور در این کنگره شرکت می‌کنند؛ با این وصف این نخستین بار است که فردی با اشتیاق فراوان نزدشان می‌آید تا رمز و راز موفقیتشان را جویا شود.» به شما توصیه می‌کنم که **در رشتهٔ فعالیت خود، در صدد ارتباط با افراد برگزیده و پیشرو باشید؛ با ایشان به گفتگو بنشینید** و از رموز و دقایق کارشان باخبر شوید تا تأثیر معجزه‌آسای آن را به چشم خود ببینید.

پیروزمندان همواره مردمان دیگر را در دستیابی به پیروزی یاری می‌کنند و همواره آماده‌اند تا آنچه را که آموخته و تجربه کرده‌اند در طبق اخلاص گذارند و ارزانی شما کنند.

هرگاه افرادی را که در رشتهٔ شما به منتهای درجهٔ کارایی دست یافته‌اند ملاقات می‌کنید، به ایشان تفهیم کنید که علاقمند به تعالی هستید و مایلید از یک رهبر تحولزا، یک هنرمند و یک مسیریاب واقعی پیروی کنید. آنگاه با طرح پرسشهای گوناگون از سیر تا پیازشان را سر درآورید.

برای مثال بپرسید:

چه مراحلی را باید طی کنم؟ چه چیزهایی را می‌توانم تغییر دهم؟ چه مطالبی را باید بخوانم؟

و در تمام این مدت دستیابی به کمال و حد اعلای بازدهی را امری کاملاً امکان‌پذیر تلقی کنید. البته واضح و مبرهن است که دست‌یابی به بهترین بازدهی و عرضهٔ بهترین کالا به غایت دشوار است؛ کار و مشقت فراوانی می‌طلبد و مستلزم انضباط نفس است؛ حتی گاه شرایط اقتضا می‌کند که یکسره تا پاسی از نیمه شب، جان‌فشانی کنید، اما در عوض هر گامی که در مسیر کمال و کامل شدن برمی‌دارید و هر عملکرد عالی که از خود نشان می‌دهید، عزت نفس شما را مستحکم کرده و شما را در مرتبهٔ بالاتری از موقعیت حرفه‌ای قرار میٍ‌دهد؛ افزون بر این درآمد بیشتری را نصیب شما کرده و خودپنداریتان را گسترده‌تر می‌نماید و نهایتاً صفات و خصایل نیکوی شما را در جنبه‌های مختلف زندگی تقویت می‌کند.

به هر حال با این آگاهی جدید، با این بیداری تازه از امروز با خود عهد کنید که در مسیر تعالی و بازدهی کامل گام بردارید و تا زمانی که بهترین جنبه‌های وجودتان را متبلور نکرده‌اید و به حد اعلای کارایی نائل نشده‌اید، دست از کار نکشید؛ این نکته را از یاد نبرید که کمال مسیر است و نه مقصد؛

بی‌نهایتی مستمر و مستقل از زمان است که تنها جهت را می‌نمایاند و فقط می‌توان با آن همسو شد؛ هرچه در حوزهٔ فعالیت خود عملکرد بهتری عرضه کنید، بیشتر در می‌یابید که چه مسیر طولانی‌تری را پیش رو دارید. اگر به کسب و کار خود چندان علاقه‌ای ندارید و نمی‌توانید خود را در اختیار کارهایی که پیش رو دارید قرار دهید و با تمام فکر و روح با آن یکی شوید، یقین بدانید که عدم شور و اشتیاق به حرفه، اجازه نمی‌دهد که از تمام توش و توان خود مایه گذارید و به حد اعلای بازدهی دست یابید، از این رو بهتر است هرچه زودتر از شر این کانون سستی و رخوت خلاص شوید. از یاد نبرید که **تنها شرط موفقیت و شادکامی آن است که شیفتهٔ حرفهٔ خود باشید.**

اسب آهنی

زن و شوهر پیری به دامنهٔ کوهی رفتند تا «اسب آهنی» را ببینند. همانطور که به ایستگاه راه آهن نزدیک میشدند، ضربان قلبشان تندتر و تندتر میزد؛ چون این اولین بار بود که میخواستند یک قطار یا همان «اسب آهنی» را از نزدیک ببینند.
هر دوی آنها از دیدن اسب آهنی به آن بزرگی حیرتزده شده بودند.
آنها به یکدیگر نگاه کردند و مادربزرگ از پدربزرگ پرسید:«چی فکر میکنی؟» پدربزرگ گفت:«فکر نمیکنم هیچ وقت بتونه راه بیفته!» درست در همان موقع، صدای سوت قطار شنیده شد و قطار آرام آرام به راه افتاد و دیری نگذشت که سرعت گرفت.
بعد از مدتی سرعت قطار زیاد شد و در پیچ جاده از نظرها پنهان گردید. مادر بزرگ دوباره از پدربزرگ پرسید:»چی فکر میکنی؟»
پدربزرگ که هنوز از حیرت در نیامده بود، گفت:«حالا دیگه فکر نمیکنم هیچوقت بتونه توقف کنه!»

زمانی که توقف نکنید، توقف ناکردنی میشوید. مداومت استمرار و عزم راسخ، کیفیات مهمی هستند که از شما یک انسان موفق میسازند. هر پیروزی بزرگ مستلزم هفته ها، ماهها و حتی سالها کار و تلاش است که اغلب با موفقیتهای کاملا کوچک همراه است.

چالزموری، کوهنورد، این مطالب را نوشته است:

«تا زمانی که متعهد نشویم، تردید و دو دلی وجود دارد، امکان گام به عقب برداشتن وجود دارد. بدون تعهد همیشه این امکان وجود دارد که مؤثر عمل نکنیم.»

وقتی تصمیمگیری میکنید و متعهد میشوید، همهٔ حوادث در راستای کمک به تحقق خواستهٔ شما اتفاق میافتد.

آیا جدی و ساعی هستید؟ از همین لحظه و از همین دقیقه شروع کنید. هر کاری که میتوانید انجام بدهید و هر کاری را که در رؤیای خود میتوانید به آن برسید، شروع کنید.

شجاعت در فرد، نبوغ، قدرت و معجزه به همراه دارد. دست به کار شوید تا ذهنتان گرم شود. شروع کنید و بدانید کارتان به نتیجه میرسد.

VIEW STUMBLING BLOCKS
AS STEPPING STONES TO THE STARS

|| آجر های در حال فرو ریختن را به چشم سنگهایی
که پله پله به سمت ستاره های می روند نگاه کن||



گردش خانوادگی و بارش باران

تصور کنید هنگام انجام دادن فعالیتی گروهی به طور اتفاقی به انسانی دیگر برخورد میکنید و به او چنین میگویید:« چه‌کار میکنید؟» او در پاسخ با خشم به شما می‌نگرد و چنین می‌گوید:«من کاری نمیکنم؛ اما هنوز هم به راستی دربارهٔ رویداد اتفاق افتاده خشمگین هستم.»

شما با تعجب چنین می‌پرسید:«چه اتفاقی افتاد؟»

او میگوید:»خوب! حدود پنج سال قبل، من و خانواده‌ام وسایلمان را آماده کردیم تا بتوانیم در تعطیلی پایان هفته به گردشی خانوادگی برویم. اما، آن روز صبح هوا ابری شد و تمام روز باران بارید. به این ترتیب، مجبور شدیم در خانه بمانیم. به همین دلیل، من هنوز هم خشمگین هستم.»

شاید در این مرحله با خودتان چنین بیندیشید:«این شخص باید نزد پزشک برود تا از ناحیهٔ گردن به بالا معاینهٔ کلی شود. او به شیوهای منطقی نمی‌اندیشد. چگونه او هنوز دربارهٔ این حقیقت خشمگین است که پنج سال قبل باران بارید؟»

انباشته کردن کوله بار

شاید این موضوع اندکی عجیب به نظر برسد؛ اما بسیاری از انسانها در این لحظه به دلیل رویدادی مربوط به گذشته که تغییرناپذیر است، خشمگین و اندوهگین هستند و حتی در زندگی شغلی و شخصی

خود کمکاری می‌کنند.
آنان هنوز خشمگین یا اندوهگین هستند؛ زیرا شاید چند سال قبل روابطشان به خوبی پیش نرفته است؛ سرمایهٔ خودشان را در سرمایه‌گذاری ویژه ای از دست داده‌اند یا شغلی داشته‌اند که به هر دلیلی به نتیجه‌ای مطلوب نرسیده است.
این افراد به جای پذیرفتن موقعیت، بر کوله‌بار خِشم و اندوهشان می‌افزایند و این کوله بار را با خود به این سو و آن سو می‌برند. آنان آماده هستند تا هر زمان کسی علاقه نشان داد، کوله بارشان را بگشایند و به آن افراد نشان دهند. اغلب در گردهمایی های اجتماعی با این افراد روبه‌رو میشوید یا ممکن است در هواپیما کنار یکی از آنان بنشینید.
بسیاری از حقایق که شما را اندوهگین می‌کنند، به گذشته مربوط می‌شوند. آنچه در گذشته اتفاق افتاده است، گونه ای حقیقت محسوب می‌شود. این حقیقت را نمی‌توان تغییر داد.
پی بردن به این موضوع اهمیتی بسیار دارد، زیرا بسیاری از انسانها فقط به این دلیل در زمان حال اندوهگین و پریشان خاطر هستند که رویدادی در گذشته به شیوهٔ دلخواه آنان پیش نرفته است.
به هرحال، چنین رویدادی در گذشته اتفاق افتاده یا نیفتاده است و به همین دلیل به حقیقتی تغییر ناپذیر در زمان حال تبدیل می‌شود. غمگین شدن دربارهٔ حقیقتی تغییر ناپذیر هیچ فایده‌ای نخواهد داشت.

من می دانم شغل شما چیست؟

اغلب در همایشهایم می‌گویم:«من شغل تک‌تک حضار را می‌دانم.» و بی‌درنگ توجه تمام افراد جلب می‌شود. همه لبخندی می‌زنند و منتظر می‌شوند تا ببینند چه می‌گویم.

ادامه می‌دهم و می‌گویم:«کارت تجاری خود را درآورید و روی هرآنچه زیر نامتان و در قسمت سمت عنوان شغلیتان نوشته شده، ضربدر بکشید و به جایش کلمهٔ مشکل‌گشا را اضافه کنید. هر فرد حاضر در اینجا حلال مشکلات است و این کاری است که در تمام روز انجام می‌دهید.»

یکی از ویژگیهای شخصیتی افراد مجرب این است که همیشه حول محور حل مشکل می‌گردند و به جای اینکه دائماً در مورد مشکل فکر و صحبت کنند، دنبال مقصر بگردند، مقدار پول از دست رفته و دلیل آن را بررسی کنند، بر روی راه حل و پرداختن به مشکل تمرکز می‌کنند.

شغل شما، در هر سمتی، جهت حل مشکلات است. درآمدتان، سرعت ارتقای شغلیتان، احترام و ارزش همکارانتان و تمام موفقیتهایتان در زندگی به این بستگی دارد که با چه کارایی به حل مشکلاتی که در هر ساعت و هر روز برای رسیدن به هدفتان مواجه می‌شوید، می‌پردازید.

رهبری، توانایی حل مشکلات است. موفقیت، توانایی در حل مشکلات است. کارایی فردی، توانایی حل مشکلات اجتناب‌ناپذیر و حتمی روزمره زندگی است. تنها سؤال این است:«تاچه حد در حل مشکلات تبحر دارید؟»

یک کشف مهم مبنی بر این است که هر چه بیشتر در مورد راه حلهای ممکن فکر کنید و حرف بزنید، باهوش‌تر خواهیدشد و اینگونه ایده‌های بیشتری نیز به ذهنتان خطور خواهد کرد. خلاق‌تر خواهید شد و ذهنتان سریع‌تر عمل خواهد کرد.

یکی از بزرگترین صرفه‌جوییهای وقت در زندگی، توانایی حل مشکلات واقعی با راه‌حلهای درست است. این توانایی شماست که به‌طور مؤثر و کارآمد مشکلات را بررسی کرده و جهت حرکت به سوی هدف مورد دلخواه‌تان، بر آنها غلبه نمایند.

به بیان دیگر، عدم توانایی در حل مشکلات یکی از بزرگترین تلف کننده‌های وقت است و این عدم توانایی ممکن است منجر به کم‌کاری، ناکامی، شکست و حتی ورشکستگی سازمان شود. فکر و صحبت کردن در مورد حل مشکلات، یکی از مهمترین عادات فکری است که می‌توانید آن را توسعه دهید.

راه ثروت : مسئله‌ای را پیدا کنید و آن را حل نمایید

سال ۱۸۵۳ مردم از برخی کشورها به کالیفرنیا می‌آمدند. آنها به دنبال طلا می‌گشتند و به پولدارشدن فکر می‌کردند. لیوای استروس یکی از آنها بود. او ۲۴ سال داشت و آلمانی‌تبار بود و مانند بقیه به دنبال پولدار شدن و کشف طلا...

او پارچه‌ای از کشور آلمان برای ساخت چادر (خیمه‌گاه) در معدن طلا با خود آورده‌بود.

مردی از او پرسید:»می‌خواهی با این پارچه چه‌کار کنی؟»

او گفت:»می‌خواهم چادر (خیمه‌گاه) بسازم.»

مرد گفت:»من به چادر نیاز ندارم، اما یک شلوار خیلی مقاوم لازم دارم!» شلوار مرا نگاه کن. پر از سوراخ است!»

لیوای استروس شلواری از آن پارچۀ مقاوم ساخت. آن مَرد بابت شلوار خوشحال شد. آنها به یک موفقیت بزرگ دست پیدا کردند. به زودی تک‌تک مردم خواستار شلواری فقط با جنس آن پارچۀ آلمانی شدند! لیوای از آن شلوار ده‌ها، صدها و هزارها ساخت. و این بود داستان ساخت و پیدایش شلوار جین.

می‌توانید مسئله‌ای پیدا کنید و آن را حل نمایید. در هر جا یک مسئلۀ مهم راه اندازی کنید. زمانی قبل از اینکه دستگاه‌های فتوکپی به وجود آیند، تنها راه تهیۀ چند نسخه از یک نوشته یا برگه، استفاده

از کاربن بود که میان اوراق قرار می‌گرفت، اما هر اشتباهی که در تایپ به وجود می‌آمد، باید با پاک کردن تک‌تک برگه‌ها آن اشتباه برطرف می‌شد. این کار هم دست و پاگیر، و هم به شکلی کثیف کاری بود.

تا اینکه یک منشی که در شرکتی در مینیاپولیس کار می‌کرد، مقداری آرد و لاک ناخن را مخلوط کرد تا هر جا که اشتباهی تایپ می‌شود، آن مایع را روی اشتباه تایپ شده بمالد. همکارانش در اداره از او پرسیدند، آیا می‌تواند این مایع را برای آنها درست کند؟ این منشی برای برطرف کردن نیازی که وجود داشت، شیشه‌های کوچکی تهیه کرد و آنها را از این مایعی که اختراع کرده بود، پر نمود. میزان تقاضا به حدی رسید که او از کارش استعفا داد و شروع به تهیهٔ این مایع کرد. چند سال بعد، شرکت ژیلت به سراغ او رفت و تشکیلاتش را به مبلغ ۴۷ میلیون دلار خریداری نمود.

فرصتهای مناسب نامحدودند

به هرجایی که نگاه کنید مسئله‌ای وجود دارد. کارشما باید این باشد که این مسائل را پیدا کنید و راه‌حلی بهتر از دیگران برای آنها پیشنهاد بدهید. مسئله‌ای را پیدا کنید که همه با آن درگیر هستند، بعد راه‌حلی برای آن پیدا کنید. راهی پیدا کنید که محصول یا خدماتی را ارزانتر، بهتر و یا آسانتر تأمین کنید. از نیروی تخیل خود استفاده کنید.

چند سال قبل، مردی به نام **کلمونز ویلسون** به اتفاق خانواده‌اش برای گذراندن تعطیلات به سفر رفت. او از اینکه دید هتلها نمی‌توانند خانواده‌های مسافر را در خود جای بدهند، ناراحت شد. او با پس‌اندازهای شخصی، پس‌اندازهای بستگان و دوستانش، اولین هتل **هالیدی‌این** را ساخت. این هتل با موفقیت بزرگی روبه‌رو شد. امروز، هالیدی‌این یکی از موفق‌ترین هتلهای زنجیره‌ای در سرتاسر دنیاست. کلمونز ویلسون توانست ثروتمند بازنشسته شود.

برای خودتان کار می کنید؟

گاه از حاضران می‌پرسم:«چند نفر از شما برای خودتان کار می‌کنید؟» معمولا ۱۰ تا ۱۵ درصد جمعیت دستشان را بلند می‌کنند. بعد لحظه‌ای مکث می‌کنم و می‌پرسم:«چند نفر از شما به واقع در استخدام خود هستید؟» و بعد منتظر می‌مانم.

حاضران جلسه نگاهی به من و بعد به خودشان می‌اندازند و دوباره متوجه من می‌شوند. دیری نمی‌گذرد که دستها یکی‌یکی بالا می‌روند. همه متوجه می‌شوند که در واقع برای خودشان کار می‌کنند. بزرگترین اشتباهی که ممکن است بکنید این است که فکر کنید جز خودتان برای شخص دیگری کار کنید. واقعیت این است که شما همیشه برای خودتان کار می‌کنید. از همان زمان که اولین شغل زندگی را انتخاب می‌کنید تا زمانی که بازنشسته می‌شوید. بدون توجه به‌اینکه چه کسی چک حقوق شما را امضا می‌کند، شما در استخدام خود هستید. شما رئیس یک شرکت خدمات شخصی هستید که تنها یک کارمند دارید و آن یک کارمند کسی جز خود شما نیست. در بلندمدت، تحت تأثیر کارهایی که می‌کنید یا نمی‌کنید، میزان درآمد خود را مشخص سازید. اگر حقوق بیشتری می‌خواهید، باید روبه‌روی نزدیکترین آیینه به خود بایستید و با رئیستان مذاکره کنید.

شما درآمد خود را مشخص می‌سازید

اشخاص، اغلب در این باره با من بحث می‌کنند. می‌گویند ساختار پرداخت دستمزد در حرفه یا صنعت آنها را عواملی تعیین می‌کنند که آنها هیچ کنترلی بر آن ندارند؛ اما بعد به آنها می‌گویم این خودشان هستند که تصمیم می‌گیرند در آن حرفه یا صنعت کار کنند. آنها هستند که تصمیم می‌گیرند می‌خواهند در این حرفه باقی بمانند. آنها مسؤول هستند. آنها در فهرست حقوق خودشان هستند.

اگر از هر بخشی از کارتان راضی نیستید، به خودتان مربوط است که آن بخش را تغییر بدهید. بنجامین دیزرائلی می‌گفت:«نه شکایت کنید و نه توضیح بدهید. اگر از بخشی از کارتان خوشتان نمی‌آید، وقتتان را برای گله وشکایت کردن از آن هدر ندهید. به جای آن، کاری صورت دهید.»

به این مهم توجه داشته باشید در هر جایی قراردارید، تصمیم و رفتار شما سبب شده که در آنجا قرار بگیرید. هر تحولی در زندگی شما بستگی به کارهایی دارد که انجام می‌دهید یا نمی‌دهید. شما مسؤول هستید. شما رئیس خودتان هستید. محدودیتی جز آنچه برای خود در نظر می‌گیرید وجود ندارد.

رازهای موفقیت

● برای جذب افراد جذاب باید جذاب باشی. برای جذب افراد مقتدر باید مقتدر باشی. برای جذب افراد متعهد باید متعهد باشی. به جای پرداختن به «آنها» به خودت بپرداز. اگر تغییرات لازم را در خودت ایجاد کنی، جاذبه هم پیدا می‌کنی.

« از کتاب معجزه درون توست »



● زندگی مشکلات عجیبی را به ما نشان می‌دهد که باید با آنها مبارزه کنیم و از پا در نیاییم. مثل رودخانه‌ای که در مسیر راهش باید با سنگها مبارزه کند تا تبدیل به خاک بسترش شوند.

«تاگور»



● گاهی مجبوری برای دست‌یافتن به هدف، بلندتر از تصورت شوی.

● به فرزندانتان کار بیاموزید، نه دوز و کلک کار.



● از هیچ کس پیروی نکن، اما از همه یاد بگیر.



● «اصل بقای انرژی در فیزیک می‌گوید: انرژی از بین نمی‌رود، بلکه صرفاً از صورتی به صورت دیگر تغییر شکل می‌یابد. تمام اعمال، نیات، احساسات و افکار ما انرژی است و کلیهٔ آنها در قالب تجربیات زندگی به ما بر می‌گردند؛ اما چون تغییر شکل یافته‌اند متوجه انعکاس و تجربهٔ آنها در قالب جدید نیستیم.»

«مسعود لعلی»



● آنها که بدترین استفاده را از وقت خود می‌کنند، اولین کسانی هستند که از کمی آن شکایت دارند.

«ژان دبرویه»



● آرام‌آرام گام بردار تا زود به مقصد برسی.

«میلاردپا»



● اگر در قابلیت خود در گرفتن تصمیمات متحول کنندهٔ زندگی، نشان دادن شجاعت یا دفاع کردن از خود دچار تردید هستید، به یاد داشته باشید: اگر پرنده‌ای با بالهای سالم برای مدتی طولانی در قفس حبس بماند، نسبت به قابلیت پرواز خود دچار تردید خواهدشد.

پذیرش مسؤولیت

در سمینارهایی که گاه برگزار می‌کنم، اغلب از حضار می‌پرسم که چند نفر خویش‌فرما هستند. حدود ده تا پانزده درصد از حاضرین به نشانهٔ پاسخ مثبت دستهایشان را بلند می‌کنند. تمام قصد من از طرح این پرسش آن است که حاضران را یاری کنم تا در طول ایراد سخنرانی‌ام پیرامون مسؤولیت‌پذیری، میزان حاکمیت خویش را در کنترل امور زندگیشان بسنجند. آنان برای یافتن پاسخی مناسب به این پرسش، با دقتی هرچه تمام تر به سخنانم گوش می‌سپارند. آنگاه در خاتمهٔ سخنرانی‌ام، دیگر بار از حاضران می‌پرسم:«چند نفر از شما خویش‌فرما هستید؟» و از نگاه پر معنای آنان حس می‌کنم که به این واقعیت پی‌برده اند که: تصور کارکردن در زیر لوای دیگران، بزرگترین خطایی است که فرد ممکن است در زندگی‌اش مرتکب شود و تمام افراد موفق، صرف‌نظر از ردهٔ شغلی و موقعیتی که دارند، به گونه‌ای کار می‌کنند که گویی کارفرمای خویش‌اند. حتی اگر حقوق ماهانهٔ آنان توسط فرد دیگری تأیید شود، خود را کارفرمای خویش تلقی می‌کنند و طوری کارها و مسؤولیتهایشان را به مرحله‌ی اجرا می‌گذارند که پنداری شرکت در تصاحب آنان است. این کسان تمام مسؤولیتها را می‌پذیرند، در راه آن کوشش به خرج می‌دهند و بهایش را بی کم و کاست می‌پردازند و در صورت امکان، مسؤولیتهای دیگران را نیز به عهده می‌گیرند. برای مثال: اگر گیرهٔ کاغذی را بر روی زمین ببینند، آن را به وظایف نظافتچی شرکت نسبت نمی‌دهند، بلکه بی‌درنگ خم می‌شوند و آن را بر می‌دارند. به هنگام اشاره به نام شرکت و یا

مؤسسهٔ متبوع خود، از ضمائر(ما) و (مان) استفاده می‌کنند. برای مثال به جای اینکه بگویند شرکتشان و فرآورده‌هایشان، می‌گویند شرکتمان و یا فرآورده‌هایمان.

فرض کنید که شما کارفرمای شرکت هستید. دو کارمند وجود دارند که از استعدادها و تواناییهایی یکسان برخودارند. یکی از آنان منفعل و بی‌تفاوت است، دیرتر از حد معمول در سر کار حاضر می‌شود، آهسته و کم‌تحرک است و به‌طور پراکنده و سطحی کار می‌کند و زودتر از حد معمول هم شرکت را ترک می‌کند. اما فرد دیگر، طوری با اشتیاق وظایفش را به مرحلهٔ اجرا می‌گذارد که پنداری شش دانگ شرکت را در تصاحب دارد؛ او زودتر در محل کار حاضر می‌شود، تلاش بیشتری به خرج می‌دهد و اندکی دیرتر شرکت را ترک می‌کند. حال شما به عنوان کارفرما کدام یک را مستحق و شایستهٔ ارتقای رتبه و مزایای بیشتر می‌دانید؟ اگر یک دورهٔ آموزشی برای افزایش مهارت در اختیارتان قرار گیرد به کدامیک از این دو نفر این تسهیلات را اعطا می‌کنید؟ با درک این نکتهٔ ساده به وضوح می توان دریافت که چرا برخی افراد شاغل در شرکتها و مؤسسات، مدارج بالا را احراز کرده و نهایتاً در بالاترین پلهٔ سلسله مراتب شرکت مستقر می‌شوند و شماری دیگر سالهای متمادی در موقعیت و رتبهٔ شغلی خود درجا می‌زنند و کوله‌بار سنگین و جانفرسای کاری بی‌جاذبه را سالیان سال به‌دوش می کشند. پر واضح است که مدیران و مسؤولان اجرایی هر تشکیلات از میزان تعهد یکایک کارکنان خود به خوبی واقفند. **از نظر مدیران، هرگونه عدم تعهد از جانب هر کس بدان معناست که او شایستگی قبول مسؤولیت بیشتر را ندارد.** همهٔ ما، در محدودهٔ وظایف و مسؤولیتهایمان، کارفرمای خویشیم. به بیانی دیگر، مسؤولیت‌پذیری بر یکایک کنشهای عالم ما حاکم است. **شما هر که هستید و واجد هر رتبه و مقامی، در وهلهٔ نخست، مدیرکل «شرکت خدمات شخصی» خویش هستید.** بنابراین هر روز صبح که به بازار کار قدم می‌گذارید، در قبال خدمات، فرآورده‌ها، تحقیقات و توسعه، ارتقاء مهارت و سرمایه‌گذاری خویش به طور کامل مسؤولید.

مشتریها را شگفت‌زده کنید

شعار شرکت فدرال اکسپرس این است «تحویل یک روزه صد در صد و حتمی است». به همین دلیل افرادی که حتماً باید نامه یا بسته‌ای را سریعاً به مقصد برسانند به این شرکت رجوع می‌کنند تا درآمد سالیانهٔ آن را به ۵۰ میلیارد دلار برسانند.

چند سال قبل در اثر یک کولاک، جادهٔ کوهستانی بین دو شهر **دنور** و **برکنریج** در ایالت **کلرادو** مسدود شده‌بود و شرکت **فدرال اکسپرس** باید یک بسته را به شرکتی در **برکنریج** تحویل می‌داد. مدیر دفتر محلی **فدرال اکسپرس** به ابتکار خودش یک هلیکوپتر را دربست با هزینهٔ ۷۵۰۰ دلار کرایه کرد و با پرواز بر فراز کوه‌ها در محل پارکینگ شرکت تحویل گیرنده فرود آمد و بسته را تحویل داد.

هنگامی که مدیر آن شرکت، شادی و حیرتش را از این مسئله نشان داد، مدیر دفتر فدرال اکسپرس گفت:«ما برای عمل‌کردن به قولهایمان بیش از پول ارزش قائلیم.» او سپس با هلیکوپتر به **دنور** برگشت. این داستان تا به حال هزاران بار گفته شده و در نتیجه میلیونها بلکه میلیاردها دلار درآمد برایَ **فدرال اکسپرس** ایجاد کرده‌است.

وقتی شما دست به کار خاصی می‌زنید که باعث حیرت مشتری شود، چون آنها چنین عملی را از یک شرکت عادی انتظار ندارند، حسن نیت و وفاداری نسبت به شما در مشتری شکل می‌گیرد که نتیجهٔ آن خریدهای مکرر است.

موفقیت فروشگاه **استیولئونارد** در شهر **نورواک** واقع در ایالت **کانکتیکات** که موفق‌ترین خواربارفروشی و فروشگاه محصولات لبنی در دنیاست، به دلیل خدمات باورنکردنی به مشتریها شکل گرفته‌است .

در بیرون این فروشگاه روی سنگی بزرگ، **استیو لئونارد**، قانون خدمت به مشتری را حک کرد:
قانون اول: همیشه حق با مشتری است.
قانون دوم: اگر هم حق با مشتری نیست، قانون اول را دوباره بخوانید.
آقای **لئونارد** صاحب این فروشگاه در آغاز کارش متوجه حقایقی شد که اساس موفقیتش را تشکیل می‌دهد. با تحقیقاتی که انجام داد به این نتیجه رسید که یک مشتری وفادار، هر بار ۱۰۰ دلار خرید می‌کند و ۵۰ بار در سال به فروشگاه سر می‌زند. همچنین به این موضوع پی می‌برد که یک مشتری راضی به‌طور متوسط مدت ۱۰ سال به خرید از فروشگاه ادامه می‌دهد. با یک حساب ساده (۵۰/۰۰۰= ۱۰ × ۵۰ ×۱۰۰ دلار) نتیـتجه گرفت هر فـــردی که به فروشـــگاه او می‌آید یک مشتری ۵۰/ ۰۰۰ دلاری است.
از آن موقع به بعد به همهٔ کارکنان فروشگاه آموزش داده شد تا تصور کنند روی پیشانی هر مشتری برچسبی است که روی آن نوشته شده : ۵۰/ ۰۰۰ دلار، به این ترتیب با هر مشتری طوری رفتار می‌شد که گویا می‌خواهد ۵۰/ ۰۰۰ دلار جنس بخرد و این طرز برخورد، نتیجهٔ خوبی به بار آورد.
فروشگاه **استیولئونارد** فقط ۲۰۰۰ قلم جنس دارد، ولی حجم فروش آن از هریک از این اقلام بیش از هر فروشگاه دیگری در دنیاست. تعداد مشتریهایی که برای تجربه کردن خدمات عالی این فروشگاه به آنجا می‌روند، سال به سال بیشتر می‌شود و آنها دوستانشان را نیز به همراه می‌آورند.

اصل خرید مکرر

*روزی **جرج** مزرعه‌دار خواست به آرایشگاه برود. چون در روستای او آرایشگر نبود، قاطرش را برداشت تا به شهر مجاور برود. وقتی رسید، قاطر را به درختی بست و وارد مغازهٔ سلمانی شد.*
مرد آرایشگر در حین تراشیدن سر جرج، چند دفعه سر او را زخمی کرد. آنچنان که بیچاره از شدت سوزش، اشک در چشمش حلقه زد. در همین حین قاطر رم کرد و افسار گسیخت و به طرف خارج شهر گریخت.
آرایشگر از جرج پرسید: «چرا قاطرت رم کرد؟» جرج جواب داد: «بیچاره فکر کرد بعد از من نوبت اوست.»

همهٔ فعالیتهای یک شرکت موفق بر پیدا کردن و حفظ کردن مشتریها متمرکز است. اگر در پیدا کردن و حفظ مشتری به نحوی با صرفه موفق شوید، نتیجهٔ سودآوری است. سودآوری همیشه بعد از پیداکردن مشتری به دست می‌آید.

- «معیار اصلی موفقیت یک شرکت چیست؟»
- «فقط یک چیز، رضایت مشتری.»
- «چطور رضایت مشتری را می‌سنجید؟»
- «خرید مکرر.»
- «مهمترین فروش کدام است؟»
- «فروش دوم. شما می‌توانید فروش اول را با پشتیبانی تبلیغات، تخفیفها یا ارائهٔ کالاها به صورت رایگان انجام دهید، ولی از طریق فروش دوم است که مشتری به شما می‌گوید به قولهایی که در خرید اول داده بودید عمل کرده‌اید. فقط فروش دوم نشان دهندهٔ موفقیت شما در کارتان است.»

درخت گیلاس پر از شکوفه

حکایت می‌کنند که یک آژانس معاملات ملکی زن و شوهری را به خانه‌ای می‌برد تا آنجا را به آنها نشان دهد. خانه از شکل و شرایط فوق‌العاده‌ای برخوردار نیست، اما وقتی جلوی خانه ترمز می‌کنند، زن به سمتی از خانه نگاه می‌کند. در حیات خلوت چشمش به یک درخت گیلاس پر از شکوفه می‌افتد.

او بلافاصله می‌گوید:»آه، هری! به آن درخت گیلاس پر از شکوفه نگاه کن. وقتی دختر کوچکی بودم، درخت گیلاسی در خانهٔ ما وجود داشت. من همیشه عاشق زندگی در خانه‌ای بودم که درخت گیلاس داشته‌باشد.»

همه از اتومبیل پیاده می‌شوند و به تماشای خانه می‌روند، اما فروشنده متوجه حرف‌زدن خریدار می‌شود.

هری با دیدی منتقدانه به خانه نگاه می‌کند و می‌گوید:»به نظر می‌رسد که باید همهٔ موکتهای این خانه را عوض کنیم.»

فروشنده در جوابش می‌گوید:»بله، همین‌طور است، اما از اینجا و اتاق پذیرایی می‌توانید از پنجرهٔ آن درخت گیلاس پر از شکوفه را ببینید.»

زن بلافاصله از پنجره به درخت گیلاس نگاه می‌کند و لبخندی می‌زند.

فروشنده می‌داند وقتی زمان خرید برسد، زن تصمیم گیرندهٔ اصلی است. به همین دلیل همهٔ توجهش را معطوف به او می‌کند.

وقتی به آشپزخانه می‌رسند، هری می‌گوید:«آشپزخانه‌اش کوچک است و قفسه‌ها هم کهنه‌اند.»

فروشنده می‌گوید:»بله، همین‌طور است. اما وقتی شام درست می‌کنید از این پنجره نگاه کنید، می‌توانید آن

درخت گیلاس پر از شکوفه را ببینید.»
بعد به طبقهٔ دوم می‌روند تا بقیهٔ خانه را ببینند. هری می‌گوید:«این اتاق خوابها بیش از حد کوچک هستند و از آن گذشته کاغذ دیواریها هم کهنه هستند. اتاقها احتیاج به نقاشی دارند.»
فروشنده می‌گوید:»بله، اما از اتاق خواب اصلی می‌توانید درخت گیلاس را تماشا کنید.»
در پایان تماشای خانه، زن به قدری از دیدن درخت گیلاس پر از شکوفه به هیجان می‌آید که هیچ چیز دیگری را نمی‌بیند. تصمیم به خرید گرفته می‌شود. آنها آن خانه را از آن جهت می‌خرند که فروشنده به نکتهٔ اصلی پی برده است که همان درخت گیلاس پر از شکوفه است.

در هر محصول یا خدمتی که می‌فروشید،« درخت گیلاس پراز شکوفه‌ای» وجود دارد. اگر این آن چیزی باشد که مورد توجه خریدار باشد، باید تمام توجه خود را روی آن معطوف کنید. با سؤال کردن و خوب گوش دادن این را پیدا کنید و بعد به هنگام صحبت دربارهٔ فروش، همهٔ توان خود را صرف آن کنید.

وظیفهٔ شما این است که به نکتهٔ حساس مشتری پی ببرید و آن را بارها و بارها تکرار کنید. برای من عجیب است که فروشنده‌ها، فقط و فقط حرف می‌زنند؛ اما سؤالهای کافی مطرح نمی‌کنند تا به نکتهٔ حساس مشتری پی ببرند.

مشتری چنین می‌گوید:»من خانه‌ای را دوست دارم که استخر داشته‌باشد.»
فروشنده پاسخ می‌دهد:»آیا حیاط این خانه زیبا نیست؟»
مشتری می‌گوید:»بله ، اما استخر ندارد.»
فروشنده می‌گوید:»این خانه بسیار زیباست. می‌توانید در آن قسمت یک زمین تنیس درست کنید.»
مشتری باز هم می‌گوید:»بله، اما استخر ندارد.»
سپس، مشتری اینگونه ادامه می‌دهد:»من خانه‌ای رو به استخر می‌خواهم.»

اگر با دقت گوش بسپارید، مشتری به شما می‌گوید که دربارهٔ کالا یا خدمات فروشی شما چه خواسته‌ای دارد و باید اطمینان یابد که با خریدن کالا یا خدماتتان به خواسته‌اش می‌رسد. در جایگاه یک فروشندهٔ حرفه‌ای وظیفه دارید تا با شنیدن حرفهای مشتری به نکتهٔ حساس او پی ببرید و همهٔ تلاشهای خودتان را در زمینهٔ فروش کالا یا خدماتتان، بر این مبنا تنظیم کنید. تا زمانی که به نکتهٔ حساس مشتری پی نبرده‌اید، کما بیش غیرممکن است که بتوانید فروشتان را به ثمر برسانید.

جملاتی برای ایجاد تغییرات مثبت

در تحلیل نهایی، بزرگی و عظمت به گونه‌ای وسیع در مفهوم شجاعت جای می‌گیرد. جرأت در گذار از باورهای قدیمی و عبارتهای کهنه و روشهای محترمانهٔ انجام کارها.

«جیمز هاروی رابینسون»

●●●

هرگز به خوب‌بودن اکتفا نکن، تو باید بهترین باشی.

«دی فیلرز»

●●●

همیشه نیمهٔ خالی لیوان زندگی خود را ببینید تا بتوانید برای پر کردنش کاری انجام دهید.

●●●

مراقب باش. خطری بزرگتر از تو، تو را تهدید نمی‌کند.

●●●

آنچه بیش از همه انسان را پیر می‌کند، اندیشهٔ پیری است.

●●●

ساختن بناهای عظیم، کار انسانهای بزرگ و کارآزموده است؛ در حالی که دکمهٔ ویرانی یک بنای بزرگ را یک کودک یا دیوانه هم می‌تواند بفشارد.

●●●

«افسوس»، تکیه کلام کسانی است که در زندگی با نسخهٔ دیگران نقش بازی می‌کنند.

●●●

ما همیشه منتظریم که بخت به ما لبخند بزند، درحالی که ما باید در این کار پیشدستی کنیم.

●●●

ترس، گاهی برادر مرگ نیست؛ بلکه کپی برابر اصل آن است.

●●●

کارهایی انجام می‌شوند که از هم اکنون شروع می‌شوند.

●●●

بهترین را برای نابودی کار، سپردن کار کوچک به انسان بزرگ و کار بزرگ به انسان کوچک است.

●●●

اندازهٔ سگ در مبارزه اهمیت ندارد، بلکه اندازهٔ مبارزه‌طلبی در سگ است که مهم است.

●●●

طوری آواز بخوان که انگار هیچ کس نمی‌شنود.
طوری عاشق باش که انگار هیچ‌وقت دلت نشکسته است.
طوری برقص که گویی هیچ کس تو را نمی‌بیند.
طوری زندگی کن که انگار توی بهشتی.

خانواده درمانی

آلبرت:»پدر! یادت هست می‌گفتی اولین دفعه‌ای که ماشین پدرت را راه بردی تصادف کردی؟»

پدر:»بله پسرم.»

آلبرت :»باز هم یادت هست که گفتی تاریخ تکرار می‌شود؟»

پدر:»بله.»

پسر:»خب، امروز یه بار دیگه تاریخ تکرار شد.»

من دارای چهار فرزند هستم. از همان آغاز دوران کودکی با آنها اهمیت صداقت را در میان گذاشته‌ام. امروزه همهٔ آنها جوانانی صدیق هستند. می‌توانم از آنها هر سؤالی بکنم و متقابلاً جواب درست بگیرم.

وقتی بزرگ می‌شدند، به آنها قولی دادم و آن اینکه:»هرگز از گفتن حقیقت به من ضرر نخواهند کرد.» من به این قولم همیشه عمل کرده‌ام. وقتی کار احمقانه‌ای انجام می‌دادند، موضوعی که دربارهٔ همهٔ بچه‌ها صدق می‌کند، بدون اینکه داوری و انتقاد کنم به حرفهایشان گوش می‌دادم و بعد از آنها می‌پرسیدم:»خوب، از این موضوع چه آموختید؟» آنها خیلی زود یاد می‌گرفتند که می‌توانند راستگو باشند و ضرری نکنند.

آنچه در مورد روابط پدر و مادر و فرزندان صدق می‌کند، میان زن و شوهر هم به درجات بیشتری صادق

است. یکی از تعاریف جالبی که در مورد عشق شنیده‌ام، گفتهٔ این رند است. او می‌گوید: **«عشق پاسخ به ارزشهاست.»**

شما از این جهت عاشق کسی می‌شوید که دارای ارزشهایی است که شما آنها را ستایش می‌کنید. شخص مقابل، خصوصیات و ارزشهایی دارد که شما آنها را تحسین می‌کنید. همهٔ چیزهای دیگر به تدریج رنگ می‌بازند و از بین می‌روند، اما آنچه باقی می‌ماند منش است.

صداقت میان زن و شوهر حکم می‌کند که آنها در همهٔ مواقع با هم صدیق و راحت باشند. زن و شوهر باید بهترین دوستان یکدیگر باشند. منش، استحکام شخصیت و صداقت، پایه و اساس روابط عاشقانه هستند و در زندگی از هر چیز دیگری مهمتر به حساب می‌آیند.

شعار جهانی

برای اینکه بدانید رفتارتان درست یا نادرست است، می‌توانید خود را امتحان کنید. این امتحان بر اساس گفتهٔ امانوئل کانت در ۲۰۰ سال قبل استوار است. کانت می‌گفت:«باید به گونه‌ای زندگی کنید، انگار که هر اقدام شما یک قانون جهانی می‌باشد.»

به عبارت دیگر، قبل از اینکه تصمیم به عملی بگیرید، فرض کنید که دیگران هم همان اقدام را خواهند کرد. فرض را بر این بگذارید که عمل شما در حکم قانونی خواهد بود که همه به آن عمل خواهند کرد. راستی، چگونه جامعه‌ای خواهید داشت اگر همه مانند شما عمل کنند؟

اگر این را رعایت کنیم، بسیاری از مسائل و مشکلات جامعه ما حل خواهدشد.


Anyone in This World,
Because even your own Shadow
Leaves You when You are in Darkness."
|| در زندگی به هیچ کس خیلی وابسته نباش ، حتی سایه ات نیز
زمانی که در تاریکی هستی تو را ترک می کند. ||

آموزه‌های وارن بافت

• بخواه، شاید به خواسته‌هایت برسی، اما اگر نخواهی...

•••

• اگر بدون استثناء با هر ضربه‌ای بتوانی توپ را توی سوراخ بزنی، دیری نمی‌گذرد که گلف را رها خواهی‌کرد.

•••

• اگر در گودالی گرفتار آمدی، مهمترین کار این است که آن را گودتر نکنی.

•••

• آنچه ارزش انجام دادن را ندارد، خوب انجام دادن را نشاید.

•••

• بهترین راهبرد برای سرمایه‌گذاری خوب، عبارت است از آزمندی هنگام ترسیدن دیگران و ترسیدن به هنگام آزمندی دیگران.

•••

• چیزهای خوب نصیب کسانی می‌شود که صبر می‌کنند.

•••

● فقط زمان فرونشستن آب دریا می‌توان فهمید چه کسی لخت شنا می‌کرد.

●●●

● آدمهای شریف، آمادهٔ ایفای تعهدند، مردم نااهل آمادهٔ بدعهدی. پس چه بهتر که این دو با هم اشتباه نشود.

●●●

● یکی از دوستانم بیست سال دنبال زن بی‌نقص گشت. بدبختانه وقتی زن مورد نظر را پیدا کرد، متوجه شد او هم دنبال مرد بی‌نقصی می‌گردد.

●●●

● بعضی از آدمها می‌توانند تصمیم بگیرند و بعضی نمی‌توانند. آنها که می‌توانند جلو می‌افتند و آنها که نمی‌توانند دنباله‌رو می‌شوند.

●●●

● این دنیا هیچ قطعهٔ اضافه‌ای ندارد؛ هر کسی در این دنیا جای خالی از پیش تعیین شده‌ای دارد که باید آن را پر کند. هر قطعه با به جای خود را در پازل بزرگ هستی پیدا کند و خود را در آن، جا دهد.

●●●

● اگر قرار باشد قایقت مدام نشت کند، بهتر است انرژی‌ای را که صرف تعمیر آن می‌کنی، صرف عوض کردن آن کنی.

چند آمار جالب

دو دوست، پس از مدتها همدیگر را در خیابان دیدند و مشغول احوالپرسی شدند. یکی از آنها گفت:«دوست عزیز! در گذشته هر روز دختری را در کنار تو می‌دیدم که با هم به سینما و تئاتر می‌رفتید، آیا نامزد بودید؟»

– «بله.»

– «حتماً میانهٔ شما به هم خورده که دیگر با هم به سینما نمی‌روید؟»

– «نه، ما با هم ازدواج کرده‌ایم.»

اوقات خود را چگونه می‌گذرانید؟ به گفتهٔ **مایکل فورتینو**، متخصص مدیریت زمان، اشخاص در طی زندگی خود هفت سال را در دستشویی و حمام می‌گذرانند.

شش سال را هم صرف خوردن می‌کنند. پنج سال را در صفهای انتظار می‌ایستند. چهار سال را صرف تمیز کردن خانه می‌کنند. سه سال را در جلسات به سر می‌برند. یک سال را دنبال چیزی می‌گردند. هشت ماه را صرف بازکردن نامه‌های بیهودهٔ پستی می‌کنند. شش ماه را پشت چراغ قرمز می‌مانند. ۱۲۰ روز را صرف مسواک‌زدن دندانها می‌کنند و حالا نکتهٔ مهمتر: شما روزی چهاردقیقه با همسرتان و سی ثانیه با فرزندانتان حرف می‌زنید.

تجربه ای از زیگ زیگلار

زیگ زیگلار در یکی از سمینارهای خود در مورد تصمیم‌گیری و پا برجاماندنِ بر تصمیم صحبت می‌کرد. او برای توضیح این بخشِ از سمینارش از یک تلمبهٔ آب استفاده کرد. احتمالاً شما هم نمونه‌ای از این تلمبه‌ها را دیده‌اید که معمولاً در روستاها از آن برای بالا کشیدن آب از چاه استفاده می‌کنند. این نوع تلمبه به‌وسیلهٔ لوله‌ای، به چاه متّصل است و دسته‌ای دارد که اگر با سرعت به بالا و پایین کشیده شود بر اثر ایجاد خلأ در لوله، آب به سمت بالا هدایت شده و از دهانهٔ تلمبه بیرون می‌ریزد. زیگ می‌گفت که نباید توقف کنید چون نمی‌دانید که آب تا کجای لوله بالا آمده‌است. اگر توقف کنید، آب دوباره به چاه برمی‌گردد. آنقدر به این کار ادامه داد تا آب از دهانهٔ تلمبه سرازیر شد. اگر شروع کرده و به اندازهٔ کافی استقامت کنید، هر اندازه که آب بخواهید به‌دست می‌آورید. زندگی نیز همین‌گونه است.

در اواخر دههٔ ۵۰ وقتی کودکی بیش نبودم، با مادرم برای آوردن آب می‌رفتیم و برای شروع، ابتدا کمی آب داخل تلمبه می‌ریختیم. سپس من شروع می‌کردم به تلمبه‌زدن. می‌شنیدم که مادرم می‌گفت:»آفرین پسرم! آب داره بالا میاد. توقف نکن. یه کم سریع‌ترا» اما آن‌روز من هنوز کوچک بودم و این کار انرژی زیادی می‌خواست و درنتیجه آب همیشه به چاه برمی‌گشت. این همه زور زدن تقریباً برای هیچی، مگر یادگیری درس تلمبه. این داستان هر روز تکرار می‌شد و تلمبه هم هر روز به من درس می‌داد. تا اینکه یک روز با راهنمایی و پافشاری مادرم، تلمبه هر چی آب می‌خواستم به من داد.

و درسی را به من داد که هرگز فراموش نمی‌کنم:«درس تلمبه.»

سیال‌سازی ذهن شخصی به منظور به‌دست‌آوردن ایده

فرایند سیال‌سازی ذهن شخصی اغلب«روش ۲۰ ایده‌ای» نامیده می‌شود. این روش به قدری قدرتمند است که وقتی از آن استفاده می‌کنید، زندگیتان متحول می‌شود. من این را به ده‌ها هزار نفر آموزش داده‌ام. هر کس از آن استفاده می‌کند سود سرشار می‌برد.این روش، بسیار ساده است و به همین دلیل تا این حد قدرتمند می‌باشد. به تنها چیزی که احتیاج دارید یک قلم و کاغذ است. در بالای صفحه، مسئله موجود و یا هدف خود را به شکل سؤالی بنویسید.فرض کنیم می‌خواهید در مدت دو سال بعدی درآمد خود را به دو برابر افزایش دهید. این خواسته را به شکل سؤال مشخصی بنویسید. هرچه سؤال خاص‌تر باشد، ذهن شما بیشتر می‌تواند روی آن دقیق شود و جوابهای بهتری به‌دست آورید.بنابراین به جای اینکه بنویسید:«چگونه می‌توانم پول بیشتری به‌دست آورم؟» باید بنویسید:«چه می‌توانم بکنم که در مدت ۲۴ ماه آینده درآمدم را به دوبرابر افزایش بدهم؟» به خاطر داشته باشید که این سؤال را بر بالای صفحه می‌نویسید.

۲۰ جواب ایجاد کنید

حالا برای رسیدن به راه و روشی که باید انتخاب کنید، به این سؤال به ۲۰ طریق متفاوت جواب بدهید. به ۲۰ طریق راهی پیدا کنید که بتوانید به این خواستهٔ خود برسید. می‌توانید در صورت تمایل بیش از ۲۰ جواب بنویسید، اما نوشتنِ کمتر از ۲۰ جواب قابل قبول نیست.

جوابهای اولیهٔ شما احتمالاً ساده و مسلم خواهند بود. می‌توانید بنویسید کار بیشتر، مدت زمان کار

طولانی‌تر، بالابردن مدارج تحصیلی، بالا بردن مهارتهای شخصی در بعضی از موارد و غیره، اما ۵ تا ۱۰ جواب بعدی دشوارتر هستند.

به فراسوی محدودیتها بروید

برای مثال ممکن است بنویسید:»در کار فعلی‌ام بیشتر تلاش کنم.» جواب بعدی شما می‌تواند این باشد که برای خودتان کار کنید، یا شغل دومی هم بگیرید و یا به‌طور نیمه وقت در کار دیگری هم فعال شوید.
اگر درآمد شما ناشی از فروش و پیداکردن مشتریان بالقوه باشد، جوابتان می‌تواند این باشد که طی هفته تعداد اشخاصی را که با آنها برای فروش کالایتان ملاقات می‌کنید، به دوبرابر افزایش بدهید و یا اینکه به سروقت مشتریان بالقوه‌ای بروید که امکان خرید بیشتری دارند و یا این که ممکن است به ذهنتان برسد محصول دیگری را با حق‌العمل بیشتری به فروش برسانید.در هر صورت، جوابهای بالقوه صرفاً با توجه به محدودیتی که در تصور ذهنتان شکل می گیرد، محدود می‌شود. توانایی ذهن شما در تصورکردن نامحدود است.

اهمیت عمل

در اینجا تمرینی ارائه داده‌ایم که می‌توانید با استفاده از آن، اثربخشی روش ۲۰ ایده‌ای را دو یا سه برابر کنید. پس از آنکه ۲۰ ایده ایجاد کردید و از جمع آنها یک مورد را انتخاب نمودید، می‌توانید روی آن ایدهٔ بخصوص کار کنید و حالا برای اجرای آن ایده ۲۰ روش در نظر بگیرید.

اولین کار صبح

اگر صبح اول وقت ۲۰روش برای اجرای ایده‌ای که برگزیدید تولید کردید، در تمام مدت روز احساس خلاقیت می‌کنید. ذهنتان تیزتر می‌شود. به محض آنکه مشکلی بروز کند، می‌توانید راه حلی برای آن پیدا کنید. می‌توانید قانون جذابیت را فعال کنید و اشخاص و منابعی را به خود جلب کنید که شما را در رسیدن به هدفتان یاری بدهند.
اگر این تمرین را پنج روز متوالی انجام بدهید، به ۱۰۰ ایدهٔ جدید می‌رسید تا در هفتهٔ بعد به موفقیت دست پیدا کنید. بعد اگر هر روز یک ایده را انتخاب کنید، هفته‌ای پنج ایده خواهید داشت. این بیش از همهٔ ایده‌هایی است که اشخاص معمولی طی یک ماه و حتی یک سال ایجاد می‌کنند.اگر روزی ۲۰ ایده، در پنج روز هفته و ۵۰ هفته در سال ایجاد کنید، به ۵۰۰۰ ایدهٔ جدید

می‌رسید تا زندگی خود را بهبود ببخشید.
اگر هر روز تنها یک ایده را به کار بگیرید و در ۵ روز هفته و ۵۰ هفته در سال این کار را بکنید، ۲۵۰ ایده را مورد استفاده قرار داده‌اید تا مسائلتان را حل کنید و به هدفهایتان برسید.

الگوهای مدیریت

وقتی کارتان را شروع می‌کنید، از انجام دادن کارهای سخت نترسید. محبوب‌ترین مدیران افرادی هستند که هر گاه به کمک آنها نیاز باشد، همیشه آستینهای خود را بالا می‌زنند و با اشتیاق کمک می‌کنند. وقتی در صورت لزوم دست به کار می‌شوید و همهٔ کارهای لازم را انجام می‌دهید، دیگران نیز به عملکرد شما توجه نشان می‌دهند و از شما الگوبرداری می‌کنند.

رئیس شرکت هواپیمایی **جت بلو**، در بعضی از پروازها، همچون مهماندران کار می‌کند. او در بین مسافران به این طرف و آن طرف می‌رود، برای آنها غذا و نوشیدنی می‌برد و با آنها گفتگو می‌کند. وقتی او از نزدیک با مسافران ارتباط برقرار می‌کند، پی می‌برد که آنها دربارهٔ چه موضوعی می‌اندیشند، چه می‌گویند، چه احساسی دارند و همواره راه‌هایی را برای بهبود بخشیدن به وضعیت ارائهٔ خدمات به مسافران می‌یابد.

وقتی **آلفرد.پی.اسلون**، که شاید بتوان او را قدرتمندترین مدیر اجرایی جهان دانست، مدیر شرکت جنرال موتورز بود؛ هر چند وقت یک بار، به مدت چند روز، در **دیترویت** دیده نمی‌شد. هیچ کس نمی‌دانست که او کجا رفته است. در طی این مدت، او سوار خودروی شخصی‌اش می‌شد، صدها کیلومتر در خارج از شهر رانندگی می‌کرد و همچون یک فروشندهٔ معمولی به کار فروش می‌پرداخت.

او در تمام طول روز، فقط با خریداران احتمالی خودرو دیدار می‌کرد و به گفتگوکردن با آنها می‌پرداخت.

او سؤالهایی را مطرح می‌کرد و به پاسخ خریداران احتمالی گوش می‌سپرد. او تصویر آخرین مدلهای خودروهای تولید شده را به مشتریان نشان می‌داد و نظر آنها را جویا می‌شد. او با توجه به سلیقه، خواست، آرزو و نیاز مشتریان احتمالی، گاهی موفق به فروختن خودرویی می‌شد و گاهی نیز در این زمینه شکست می‌خورد. پس از روبه‌رو شدن با واکنشهای کافی از سوی مشتریان به دیترویت باز می‌گشت و در مقام مدیر شرکت به کارش ادامه می‌داد.

آموزه‌های برایان تریسی

● اثر بخشی به معنای انجام‌دادن کارهای درست و کارایی به معنای انجام‌دادن صحیح کارهاست. تفاوت میان رهبران و مدیران در این است که رهبران کارهای درست انجام می‌دهند و مدیران کارهای درست را به خوبی انجام می‌دهند.



● ۹۵ درصد موفقیت شما در هر کاری که می‌کنید، بستگی به توانایی شما در گردهم‌آوردن اشخاص مفید و مؤثر دارد. اگر به اشتباه اشخاص ضعیفی را برای کار انتخاب کنید، نمی‌توانید به هدفهایی که برای خود تعیین کرده‌اید، برسید. **جیم کالیز** در کتابش می‌نویسد:«**کلید رسیدن به موفقیت این است که اشخاص مناسب را در اتوبوس خود سوار کنید و آنهایی را که به اشتباه سوار شده‌اند، پیاده کنید. بعد از آن، روی هر صندلی، شخص مناسبی را بنشانید.**»

● اگر فکر می‌کنید که پر مشغله‌تر از آن هستید که بتوانید ورزش کنید، بیانگر آن است که زندگی‌تان نامتعادل است. هر زمان که احساس می‌کنید مشغول کار بسیار زیادی هستید و نمی‌توانید از زیر کار شانه خالی کنید، بدانید که می‌خواهید به دنبال در رفتن از کار باشید.



● موفقیت یک اتفاق نیست، موفقیت به‌طور کامل پیش‌بینی پذیر است. اگر شما پیوسته همان کارهایی را که افراد موفق انجام می‌دهند، انجام دهید، سرانجام موفق به کسب همان نتایج خواهید شد. هیچ چیز جز خودتان نمی‌تواند مانع عقب نگاه داشتن شما شود.

●●●

● وقتی از نویسندهٔ مشهور **آلبرت هوبارد** پرسیدند: آدم چطور می‌تواند نویسنده شود، او پاسخ داد: «تنها راه برای یادگیری نویسندگی، عبارت است از نوشتن و نوشتن و نوشتن و نوشتن و نوشتن.»

رؤیای پنج سالهٔ شما

وقتی برای شرکتها برنامه‌ریزی استراتژیک می‌کنم، از مقامات شرکت می‌پرسم که این شرکت در پنج سال آینده چه شکل و شمایلی خواهد داشت که بتواند در صنعت از موقعیت ممتازی برخوردار باشد؟ حرفهای همهٔ را روی یک کاغذ بزرگ می‌نویسم و آن را به دیوار می‌کوبم. وقتی همهٔ عبارات مربوط به کیفیت کالا، خدمات، مشتری، رهبری، اشتهار، توانمندی مالی، نرخ رشد، احترام به افراد و کارکنان و موارد دیگر را روی کاغذ نوشتم، فهرست را مرور می‌کنم.

سؤالات متعددی می‌پرسم. کدام یک از این توصیفات، علت و کدام یک معلول هستند؟ بازده‌ها و نهاده‌ها کدامند؟ پیش از این که کاری تحقق پیدا کند، ابتدا چه باید بکنیم؟ آنگاه فهرست ویژگیهای جذاب را به ترتیب اولویت سازماندهی می‌کنم و بعد از مقامات بلندپایهٔ اجرایی می‌پرسم: «آیا این شدنی است؟»

مدیران، یکی یکی به نشانهٔ تأیید سری پایین می‌آورند و می‌گویند: «بله، اینها جملگی شدنی هستند. شاید در یک سال نتوان به این نتایج رسید، اما قطعاً در مدت پنج سال می‌توان به اینها دست یافت. به شرط آنکه برای رسیدن به آنها متعهد باشیم.» در باقی‌ماندهٔ جلسه برنامه‌ریزی راهبردی که اغلب دو یا سه روز وقت می‌گیرد، دربارهٔ اقدامات ویژه‌ای که می‌توانیم انجام دهیم تا شرکت آرمانی خود را بسازیم، بحث می‌کنیم.

اندیشهٔ بازگشت از آینده

می‌توانید این تمرین را در زندگی خود انجام دهید. فرض را بر این بگذارید که محدودیتی در کار نیست. برای لحظه‌ای فکر کنید آنچه را که می‌خواهید در اختیار دارید. زمان وپول کافی در اختیار دارید، می‌توانید با اشخاص مختلف در تماس باشید. می‌توانید در مهمترین بخشهای زندگی‌تان کارهای مورد علاقه‌تان را انجام دهید.

یک رؤیای پنج ساله در سر بپرورانید و بعد از آینده به سراغ حال بیایید. خود را در پنج سال آینده تصور کنید. تصور کنید به زندگی آرمانی خود دست یافته‌اید. این آیندهٔ شما چگونه است؟چه‌کار می‌کنید؟ چه کاری را دیگر انجام نمی‌دهید؟ برای خود و خانواده‌تان چه دارید؟ اگر زندگی‌تان در جمیع جهات کامل و بی کم و کاست باشد، چه تفاوتی با زندگی امروز شما خواهد داشت؟

از این نقطه در آینده به این توجه کنید که امروز در چه شرایطی هستید. ببینید برای رسیدن به جایی که می‌خواهید، چه مراحلی را باید طی کنید. به خصوص قدم اول خود را مشخص نمایید. بعد شجاعتی به خود بدهید و قدم اول را بردارید. تمایل و شجاعت برداشتن قدم اول اغلب نقطهٔ عطف زندگی شماست.

یک تمرین مؤثر در پایان کتاب

در طی سالهای گذشته، در بیست‌وسه کشور سخنرانی کرده‌ام و با بیش از دو میلیون نفر حرف زده‌ام. این تمرین«ده‌هدفی» را با صدها هزار نفر از شرکت‌کنندگان در همایشهایم در میان گذاشته‌ام. تمریناتی که به آنها می‌دهم کمی ساده‌تر از تمریناتی است که در اینجا برای شما توضیح می‌دهم.

از حضار می‌خواهم ده هدفی را که می‌خواهند در سال بعد به آن برسند، مشخص سازند. از آنها می‌خواهم این فهرست را به مدت دوازده ماه به کناری بگذارند و در پایان این مدت آن را باز کنند. وقتی فهرست را بعد از یک سال مرور می‌کنند، به این می‌ماند که معجزه‌ای اتفاق افتاده است. تقریباً در تمامی موارد، هشت هدف از ده هدف تحقق یافته است.

این تمرین را در سر تا سر جهان ارائه داده‌ام. تقریباً در تمامی موارد وقتی به شهرها و کشورهای آنها باز می‌گردم، مردم برای صحبت کردن با من صف می‌بندند و هر کدام با آب و تاب توضیح می‌دهند که چگونه زندگی‌شان متحول شده‌است.



The only way of finding the limits of the possible is by going beyond them into the impossible

|| تنها راه پی بردن به مرزهای ممکنات رفتن به ماوراء آنها و حرکت به سمت غیر ممکن هاست.||

منابع و مطالعات پیشنهادی

۱|تریسی برایان،موفقیت های کلیدی، ترجمه محمودتوتونچیان، نشرمرغ آمین، تهران، ۱۳۷۵
۲|تریسی برایان، راه نفوذ بر دلها، ترجمه مهدی قراچه داغی، نشرآسیم،تهران،۱۳۸۶
۳|تریسی برایان، قورباغه‌ات راببوس، ترجمه سیمافرجی، نشر نسل نواندیش، تهران،۱۳۹۱
۴|تریسی برایان، قدرت اعتماد به نفس، ترجمه مهدی قراچه داغی، نشرآوند دانش، تهران،۱۳۹۲
۵|تریسی برایان، برنامه پرواز، منیژه جلالی، نشرالبرز، تهران، ۱۳۷۸
۶|تریسی برایان، قدرت زمان، ترجمه مهدی قراچه داغی، نشرآسیم، تهران، ۱۳۸۵
۷|تریسی برایان، روانشناسی فروش، ترجمه مهدی قراچه داغی، نشرآسیم، تهران، ۱۳۸۴
۸|تریسی برایان،پیش به سوی ثروت ج۲،ترجمه سیما فرجی،نشر نسل نواندیش،تهران،۱۳۸۴
۹|تریسی برایان، بهانه ممنوع، ترجمه مهدی قراچه داغی، ذهن آویز، تهران،۱۳۸ ۹
۱۰| تریسی برایان، هدف، ترجمه مهدی قراچه داغی، نشرآسیم، تهران،۱۳۸۴
۱۱|تریسی برایان، عادتهای میلیون دلاری، ترجمه مهدی قراچه داغی، نشرآسیم، تهران، ۱۳۸۵
۱۲|تریسی برایان، فرمول نابغه‌ها، ترجمه محمدرضاآل یاسین، انتشارات هامون، تهران، ۱۳۷۷
۱۳|تریسی برایان، به روش خود ثروتمند شوید، ترجمه مهدی قراچه داغی، نشرآسیم، تهران، ۱۳۸۵
۱۴|تریسی برایان، چگونه ثروتمندشویم، ترجمه مهدی قراچه داغی، ذهن آویز، تهران، ۱۳۸۹
۱۵|تریسی برایان، آینده خودراخلق نمائید، ترجمه مهدی قراچه‌داغی، نشرآسیم،تهران،۱۳۸۴
۱۶|تریسی برایان،راه ثروت،ترجمه منیرالدین اعتضادی،نشرراشین،تهران،۱۳۸۷
۱۷|تریسی‌برایان،فکرتان‌راعوض کنید تازندگی تان تغییر کند،ترجمه‌مهدی‌قراچه‌داغی،نشرآسیم،تهران،۱۳۸۵
۱۸|تریسی برایان، مهارت‌های سخنرانی، ترجمه ابوذر کرمی، نشر نسل نواندیش، تهران، ۱۳۸۷
۱۹| تریسی برایان، تمرکزروی هدف، ترجمه منیرالدین اعتضادی، نشرراشین، تهران،۱۳۸۴
۲۰| تریسی برایان، نقطه بحران، ترجمه مهدی قراچه‌داغی، نشرآسیم، تهران، ۱۳۸۶
۲۱| تریسی برایان،مرکز توجه،ترجمه مهدی قراچه داغی،ذهن آویز،تهران،۱۳۸۹

از مسعود لعلی منتشر شده است

الف-انتشارات مهارتهای زندگی

- روز را خورشید می‌سازد روزگار را ما (حکایات شگفت کوتاه برای فراگیری آیین سرنوشت سازی)
- بیا زندگی را بسازیم نه با زندگی بسازیم
(روز را خورشید می‌سازد روزگار را ما، ج۲)
- خودت را فتح کن نه دنیا را
(روز را خورشید می‌سازد روزگار را ما، ج۳)
- از ترسیدن بترسید
(روز را خورشید می‌سازد روزگار را ما، ج۴)
- قدرت هدیه خداوند به انسان (الهامات معنوی حکمت آمیز و قابل تامل از فلورانس اسکاول شین)
دلخوشی‌ها کم نیست دیده ها نابیناست(روز را خورشید می‌سازد روزگار را ما، ج۵)
عامل تغییر باش نه قربانی تقدیر (روز را خورشید می‌سازد روزگار را ما، ج۶)

در دست تالیف یا چاپ

- ملا نصرالدین درمانی: ملا نصرالدین چگونه زندگیتان را تغییر میدهد.

ب-انتشارات بهار سبز

- شما عظیم تر از آنی هستید که می اندیشید

- بهشت یا جهنم انتخاب با شماست
(شما عظیم تر از آنی هستید که می اندیشید، ج۱)
- مشکلات را شکلات کنید
(شما عظیم تر از آنی هستید که می اندیشید، ج۲)
جانب عشق عزیز است فرو مگذارش
(شما عظیم تر از آنی هستید که می اندیشید،ج۳)
- به بلندای فکرت پرواز خواهی کرد
(شما عظیم تر از آنی هستید که می اندیشید، ج۴)
- عالمی دیگر بباید ساخت وز نو آدمی
(شما عظیم تر از آنی هستید که می اندیشید، ج۶)
ملانصرالدین زندگی خویشتنیم
(شما عظیم تر از آنی هستید که می اندیشید، ج۷)
- مثل زرافه باش یک سر و گردن از بقیه بالاتر
(شما عظیمتر از آنی هستید که می اندیشید، ج۸)
- به دنیا آمده‌ایم تا آنرا تغییر دهیم
(شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید، ج ۹)
- افتاده باش اما نه از دماغ فیل
(شما عظیم‌تر از آنی هستید که می‌اندیشید، ج ۱۰)
- به دنیا آمده ام تا عاشق تو باشم (قانون طلایی بهبود روابط فردی)
- عکس و مکث (جملات، داستان و تصاویر الهام بخش)
- و عشق تنها عشق (عاشقانه‌های باربارا دی آنجلیس)
- یک روز را ۳۶۵ بار تکرار نکنیم (دو جلد) گزیده ای از بهترین نقل قولها و مطالب انگیزه بخش)
- قصه هایی برای از بین بردن غصه ها
- قفل یعنی کلیدی هم هست (داستان های خلاقیت، خوش فکری و مسأله گشایی)
- شما یک جوجه اردک زشت نیستید

(داستان های اعتماد به نفس و قصه های تربیتی برای نوجوانان و جوانان)
- از موج تا اوج (داستانهای هوش معنوی و حکایات عرفانی)
- تغییر از «من» آغاز می شود (داستانهای مدیریتی، سازمانی و شغلی)
- به دنیا آمده ایم تا آن را تغییر دهیم (شما عظیمتر۹)
- داستان آقای چهار بیچاره
- قهرمان زندگی خود باش

ج-انتشارات جیحون
- حکایت آنکه قورباغه اش را قورت داد (آموزه کامل برایان ترسی)
- عمر کوتاه نیست ما کوتاهی می کنیم(داستانهای کوتاه الهام بخش)
- پیامهایی از ملکوت(گزین گویه های نیل دونالد والش و داستانهای کوتاه)

د-انتشارات ترانه
- شانه های غول (جملاتی برای تغییر زندگی)
- فقط غیر ممکن ممکن است (آموزه های آنتونی رابینز)

ه-انتشارات فرا انگیزش
- ز مثل زندگی (داستانهای روحیه بخش)
- اول خودمان را پیدا کنیم نیمه گمشده پیشکش (ز مثل زندگی ج۲)

و-انتشارات ذهن آویز
- وقتی تو تغییر میکنی دنیا تغییر میکند
(آموزه های معنوی نیل دونالد والش درباره ی خودباوری و قانون جذب)
- خوشبختی ساختنی است نه یافتنی
(داستانهای حکمت آمیز و قابل تامل)

در دست تالیف یا چاپ

-برداشت‌های روان شناسانه از ملانصرالدین: ملا نصرالدین چگونه زندگیتان را تغییر میدهد.

- خودت باش نه نخود هر آش **(منتشر شد)**

کامل ترین و جذاب ترین مرجع قصه های کوتاه جهان در زمینه مهارت های زندگی، رشد درونی و موفقیت شخصی، اینک در دسترس شماست: بیش از ۲۰۰۰ داستان اثر گذار و روحیه بخش را در ۴۰ جلد کتاب از مسعود لعلی، (بنیان گذار سبک کتابهای قصه درمانی در ایران) بیابید.

در گذشته‌ای نه چندان دور، در سمیناری در لاس وگاس یکی از شرکت‌کنندگان نزد من آمد و گفت: «چهار سال پیش، وقتی شما برای این شرکت سخنرانی می‌کردید به ما گفتید که اگر هدفهای روشن و نوشته شده داشته باشیم و برای به روز کردن مهارتهایمان پیوسته تلاش کنیم و هرگز تسلیم نشویم، می‌توانیم درآمد خود را دو برابر کنیم.» او گفت: «خوب! شما بسیار در اشتباه بودید. من در چهار سال گذشته همهٔ رهنمودهای شما را موبه مو اجرا کردم، ولی نه تنها درآمدم دو برابر نشد؛ بلکه درآمد من تا حدود ده برابر افزایش یافت. حتی برای خودم باور کردنی نیست که امروز نسبت به چهار سال قبل، یعنی پیش از آنکه خود را وقف بهتر شدن در آنچه انجام می‌دهم سازم، چقدر درآمدم بالا رفته‌است.»

آدم بی هدف مانند مسافری است که وارد پایانه می شود
گر چه در آنجا اتوبوس های فراوانی است
اما چون نمیداند به کجا می خواهد برود
نمی تواند سوار هیچ یک از آنها شود.




9786009327362